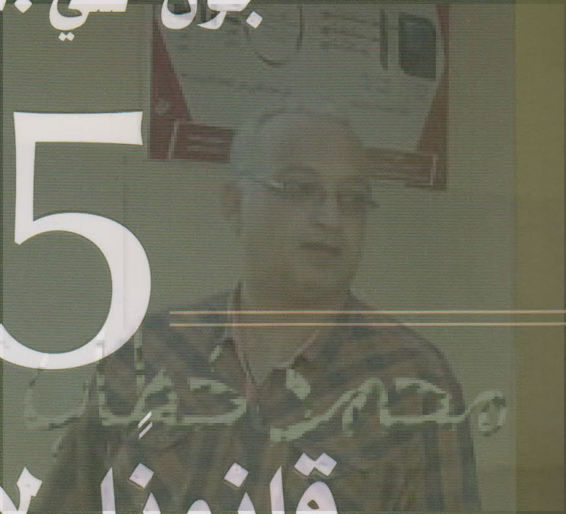
المؤلف صاحب أفضل مبيعات تبعًا لتقييم نيو يورك تايمز

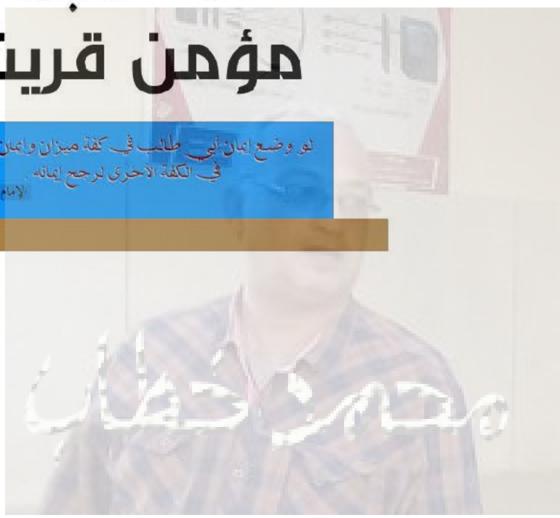
جون سي. ماكسويل



15 قانونًا لا يُقدر بثمن للنمو

طبّقها لتصل إلى أقصى إمكانياتك

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...ليست مجرد مكتبة





15

قانونًا لا يُقدر بثمن للنمو

كتب أخرى لـ د. جون سي. ماكسويل
تعلمك كيف تحقق النجاح الحقيقي

لليوم أهميته

الفوز مع الناس

٢١ قانونا لا يقبل الجدل فى القيادة

٢١ صفة لا غنى عنها فى القائد

الموهبة لا تكفي أبدًا

اختبر حلمك

الفشل البناء

قائد الـ ٣٦٠ درجة

قوة التفكير على مستوى أكبر

أساسيات القيادة

أساسيات التوجه الذهنى

أساسيات الإعداد

أساسيات العلاقات

أساسيات النجاح

أساسيات تحسين الذات

قوة التوجه الذهنى

قوة التأثير

قوة القيادة

صانع الفارق

مختارات يومية من كتابات ماكسويل

15

قانونًا لا يُقدر بثمن للنمو

طبّقها لتصل
إلى أقصى إمكانياتك

جون سي .ماكسويل

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...ليست مجرد مكتبة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نشر وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية أو نقدم أي ضمان فيما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب، لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي ظرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضية، أو خاصة، أو مترتبة، أو أخرى. كما أننا نخلي مسؤوليتنا بصفة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً أو ملاءمته لغرض معين.

الطبعة الأولى ٢٠١٤

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

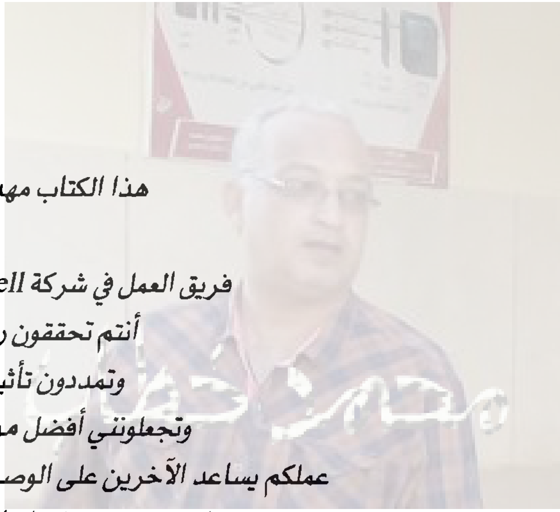
THE 15 INVALUABLE LAWS OF GROWTH

LIVE THEM AND
REACH YOUR POTENTIAL

JOHN C. MAXWELL

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة


محمد خطاب

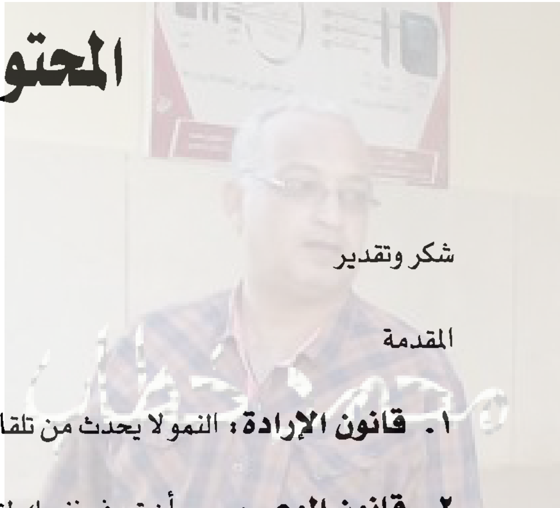


هذا الكتاب مهدى إلى

فريق العمل في شركة John Maxwell:
أنتم تحققون رؤيتي،
وتمددون تأثيري،
وتجعلونني أفضل مما أنا عليه.
عملكم يساعد الآخرين على الوصول بقدراتهم إلى أقصاها
وطبع بصمتهم على العالم المحيط بهم.

وإلى كيرت كامبماير:
الذي عرّفني بمفهوم النمو الشخصي الإرادي
وبعمل ذلك
أراني مسار الوصول إلى قدراتي الكامنة.


محمد خطاب



المحتويات



شكر وتقدير

أتقدم بالشكر إلى:

تشارلي ويتزل، كاتبي؛

ستيفاني ويتزل، مديرة الإعلام الاجتماعي لديّ؛

ليندا إيجرز، مساعدتي التنفيذية.

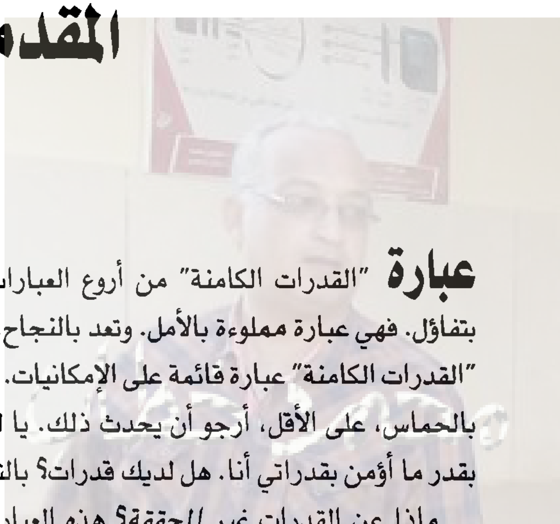

محمد خطاب



١٥ قانونًا
لا يُقدر بثمن
للنمو


محمد خطاب

المقدمة



عبارة "القدرات الكامنة" من أروع العبارات في أي لغة. إنها توجه نظرنا للأمام بتفاؤل. فهي عبارة مملوءة بالأمل. وتعد بالنجاح. وتنطوي على الإنجاز. وتوحي بالعظمة. "القدرات الكامنة" عبارة قائمة على الإمكانيات. فكّر في قدراتك الكامنة كإنسان وستشعر بالحماس، على الأقل، أرجو أن يحدث ذلك. يا له من تفكير إيجابي. أنا أؤمن بقدراتك بقدر ما أؤمن بقدراتي أنا. هل لديك قدرات؟ بالتأكيد.

ماذا عن القدرات غير *المحققة*؟ هذه العبارة سلبية بقدر ما عليه كلمة قدرات من إيجابية. كتبت صديقتي فلورنس ليتور، وهي متحدثة ومؤلفة، قصة في كتابها Silver Boxes عن والدها، الذي أراد طوال حياته أن يصبح مطربًا لكن ذلك لم يحدث. قالت لقد مات والموسيقى لا تزال بداخله. هذا وصف مناسب للقدرات غير المحققة. عدم تحقيق قدراتك يشبه الموت والموسيقى لا تزال بداخلك.

بما أنك تقرأ هذه الكلمات، أنا أثق أنك تمتلك الرغبة لتحقيق قدراتك. لذلك يصبح السؤال، كيف تفعل ذلك؟

لا شك لدي أن الإجابة هي النمو. لتحقق قدراتك يجب أن تنمو. ولكي تنمو، يجب أن تكون لديك إرادة كبيرة لعمل ذلك. هذا الكتاب هو مجهودي الشخصي لمساعدتك في تعلم كيفية النمو وتنمية نفسك لتصبح لديك أفضل فرصة لتكون الشخص الذي خلقت لتكونه. وأنا راغب في أن أساعدك لتتبنى التوجه الصحيح، وتتعلم المزيد عن نقاط قوتك، وتستفيد من حماسك، وتصبح أكثر تواصلاً مع هدفك، وتنمي مهاراتك لتتمكن من الوصول لكل ما يمكنك الوصول إليه.

قد تكون على دراية بأن هذا هو ثالث كتاب "قوانين" أكتبه. الأول كان يهدف إلى مساعدة القادة لفهم كيف تكون القيادة ليتمكنوا من أن يكونوا قادة أفضل. والثاني كان لمساعدة الناس على فهم العمل الجماعي وبناء فرق أقوى. وهذا الكتاب الذي بين يديك مخصص لمساعدتك على فهم كيف يحدث النمو الشخصي ولمساعدتك لتصبح شخصًا أكثر تأثيرًا وإنجازًا. على الرغم من حقيقة أنني قد أدرج بعض الأفكار الخاصة بالقيادة بطول الكتاب، لكن هذا لا يعني أنه يتوجب عليك أن تكون قائدًا لتستفيد من المساعدة التي يقدمها هذا الكتاب. لا تحتاج أن تكون جزءًا من فريق لكي تنمو (رغم أن ذلك سيساعد بكل تأكيد). أنت فقط تحتاج أن تكون شخصًا يرغب في أن ينمو ويصبح أفضل مما هو عليه اليوم.

ما الذي أقصده عندما أكتب عن النمو؟ سيكون ذلك فريدًا كما أنت فريد. لتكتشف هدفك، يجب أن تنمي وعيك الذاتي. لتصبح إنسانًا أفضل، يجب أن تنمي شخصيتك. لتتقدم في مهنتك، يجب أن تنمي مهاراتك. لتكون شريكًا أو أبًا أفضل، يجب أن تنمي علاقاتك. لتحقق أهدافك المالية، يجب أن تنمي معرفتك بشأن كيفية عمل المال. لتغني روحك، يجب أن تنمو روحيًا. تختلف تفاصيل النمو من شخص لآخر، لكن المبادئ واحدة للجميع. يقدم هذا الكتاب قوانين ستعلمك كيف تقترب من هدف النمو القيّم. إنه مفتاح يفتح لك الباب. وسيتوجب عليك القيام بالعمل اللازم لتنمو بالفعل.

نصيحتي أن تطّلع على فصل واحد من هذا الكتاب كل أسبوع. ناقشه مع أصدقائك. قم بالتمرينات التطبيقية الموجودة في نهاية كل فصل. استمر في رحلة النمو. ومارس ما تتعلمه في حياتك اليومية. لن تتمكن من تغيير حياتك حتى تغير شيئًا تقوم به كل يوم. وبتعلمك القوانين ثم تطبيقك إياها في حياتك، ستصبح في طريقك لتحقيق قدراتك. إذا استمررت في التعلم والنمو كل يوم على مدار عدة سنوات، فسيذهلك ما ستصل إليه.



١

قانون الإرادة

النمو لا يحدث من تلقاء نفسه

جلسة الحياة منعقدة الآن، فهل أنت حاضر فيها؟

"**هل** لديك خطة بشأن نموك الشخصي؟" انتظر كيرت كامبماير، الذي ألقى عليّ هذا السؤال، ردي بصبر. كان سؤالًا من شأنه أن يغير حياتي.

تلعثمت بحثًا عن إجابة. سردت إنجازاتي في السنوات الثلاث الماضية. وتحدثت عن مدى اجتهادي في العمل. عرضت أهدافي بشكل محدد. ووضحت الأشياء التي كنت أقوم بها لأصل إلى عدد أكبر من الناس. جميع إجاباتي كانت قائمة على النشاط، وليس التطوير. وأخيرًا كان عليّ الاعتراف بذلك. ليس لدي خطة لأصبح شخصًا أفضل.

كان شيئًا لم يمر بذهني من قبل، وقد كشف خللًا كبيرًا في أسلوبي فيما يتعلق بالعمل والنجاح. عندما بدأت مهنتي، كان مرادي هو العمل، وتحقيق أهدافي، والوصول إلى النجاح. وكان لديّ استراتيجية: وهي العمل بجد. كنت آمل أن تصل بي إلى ما أردت الوصول إليه. لكن العمل الجاد لا يضمن النجاح. والأمل لا يصلح أن يكون استراتيجية عمل.

كيف تصبح أفضل فيما تقوم به؟ وكيف تحسّن علاقاتك؟ وكيف تصبح أكثر عمقًا وحكمة؟ وكيف تصبح صاحب رؤية؟ وكيف تتغلب على الصعاب؟ هل الحل هو العمل بجد أكثر؟ أم العمل لوقت أطول؟ أم انتظار الأمور أن تتحسن؟

أجرينا هذا الحوار على مائدة الغداء في مطعم "هوليداي إن" عام ١٩٧٢. في ذلك الوقت، كنت قد حظيت للتو بفرصة للتقدم في مهنتي. كان قد عُرض عليّ قيادة أفضل دار عبادة في الطائفة التي أنتمي إليها. فكر في أن يعرض عليك منصب القيادة العليا في المكان الأفضل في شركتك. هذا ما كنت أشعر به حيال الأمر. كانت المشكلة أن عمري ٢٤ عامًا، كنت في موقف أكبر من قدراتي، وعرفت أنني لو لم أنهض لأصبح على قدر المسئولية، فسأفشل فشلًا ذريعًا.

كان "كيرت" رجل مبيعات وكان يبيع عدة أدوات للنمو؛ خطة مدتها عام كامل مع مواد صممت لتساعد الشخص على النمو. ألقى "كيرت" المنشور الدعائي إليّ عبر الطاولة. كانت التكلفة ٧٩٩ دولارًا، أي ما يقارب راتب شهر كامل بالنسبة لي في ذلك الوقت.

كان عقلي يعمل بسرعة كبيرة أثناء عودتي بالسيارة إلى المنزل. كنت أؤمن أن النجاح سيتحقق لأي شخص يتفانى في مهنته. ساعدني كيرت لأدرك أن المفتاح لذلك هو النمو الشخصي. لقد خطر الأمر في بالي بهذا الشكل: إذا ركزت على الأهداف، فربما تحققها؛ لكن ذلك لا يضمن النمو. أما إذا ركزت على النمو، فستنمو وستحقق أهدافك دائمًا.

أثناء قيادتي للسيارة، خطرت في ذهني مقولة لجيمس ألين من كتابه As a Man Thinketh. كنت قد قرأت هذا الكتاب لأول مرة في الصف السابع وقرأته بعد ذلك ١٢ مرة تقريبًا. كتب ألين: "يحرص الناس على تحسين ظروفهم لكنهم لا يرغبون في تحسين أنفسهم؛ ولذلك يبقون مكتوفي الأيدي". لم يكن بمقدرتي تحمل تكاليف ما يعرضه كيرت. رغم أنني كنت أعلم في داخلي أنه كشف المفتاح لإمكانية مواجهة تحدي القيادة القادم الخاص بي والارتقاء لمستويات أعلى في مهنتي. تمكنت من رؤية الفجوة بين المكانين حيث أقف أنا وحيث أرغب أن أكون؛ حيث أحتاج أن أكون! كانت فجوة نمو، وكنت في حاجة لاكتشاف طريقة لعبورها.

شراك فجوة النمو

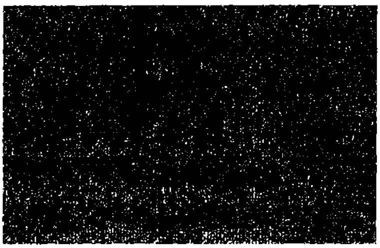
إذا كان لديك أحلام، أو أهداف، أو طموحات، فأنت في حاجة لأن تنمو لتتمكن من تحقيقها. لكن إذا كنت كما كنت أنا -وإذا كنت كأغلب الناس- فلديك واحد أو أكثر

من المعتقدات الخاطئة التي تخلق فجوة تمنعك من النمو وتحقيق قدراتك. ألقِ نظرة على الأفكار الثماني الخطأ التالية عن النمو والتي قد تكون سببًا في سلبك الإرادة التي تحتاجها.

١. فجوة الافتراض: *"أفترض أنني سأنمو بشكل تلقائي"*

عندما كنا أطفالًا، كانت أجسامنا تنمو بشكل تلقائي. يمر عام، فنصبح أطول، وأقوى، وأكثر قدرة على فعل أشياء جديدة ومواجهة تحديات جديدة. أعتقد أن العديد من الأشخاص يحملون حتى سن البلوغ اعتقادًا غير واعٍ بأن النمو العقلي، والروحي، والعاطفي يتبع نمطًا مشابهًا. يمر الوقت، فنصبح أفضل ببساطة. نحن نشبه شارلي براون في القصص الكرتونية Peanuts لشارلي شولز، والذي قال ذات مرة: "أظنني اكتشفت سر الحياة؛ عليك فقط أن تستمر في الحياة إلى أن تعتاد عليها". المشكلة تكمن في أننا لا نتطور بمجرد البقاء على قيد الحياة فقط. يجب أن نتعمد ونقصد النمو.

علق الموسيقار بروس سبرنجستين على ذلك قائلًا: "يأتي وقت تحتاج فيه لأن تتوقف عن انتظار الرجل الذي تريد أن تصبح عليه وتبدأ في أن تكون الرجل الذي تريد أن تكون عليه". لا يتطور أحد مصادفة. والنمو الشخصي لا يحدث من تلقاء نفسه. وبمجرد أن تنتهي من تعليمك الأساسي، يجب أن تتولى بنفسك كامل المسئولية فيما يتعلق بعملية النمو، لأنه لن يقوم أي شخص بهذا العمل نيابة عنك. كما لاحظ ميشيل دي مونتين: "لن تكون أي رياح مواتية لمن ليس لديه ميناء يقصده". إذا أردت لحياتك أن تتطور، يجب أن تطور من نفسك. يجب أن تجعل ذلك هدفًا ملموسًا.



٢. فجوة المعرفة: *"لا أعرف كيف أنمو"*

بعد لقائي مع كيرت كامبماير، تحدثت مع كل من أعرفهم وطرحت نفس السؤال الذي طرحه عليّ كيرت: "هل لديك خطة بشأن النمو؟". كنت آمل أن يكون أحدهم قد اكتشف

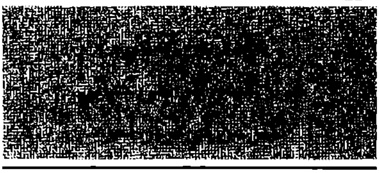
ذلك ويمكنني ببساطة أن أتعلم منه. ولكن لم يرد شخص واحد بالإيجاب. لا أحد في عالمي لديه خطة للنمو والتطور. لم أكن أعرف كيف أنمو، ولا هم كانوا يعرفون.

تقول المصممة، والفنانة، والمستشارة لوريتا ستابلس: "إذا كنت واضحًا فيما يتعلق بما تريد، فسيستجيب لك العالم بشكل واضح". كنت أعرف ما أريده. كنت أريد أن أنمو في العمل الجديد الذي توليته. كنت أريد أن أصبح شخصًا قادرًا على تحقيق الأهداف الكبيرة التي وضعتها لنفسي. كنت أريد فقط طريقة لأفعل بها كل ذلك.

العديد من الناس يتعلمون فقط من مدرسة المحن القاسية. تعلمهم التجارب الصعبة دروسًا "بالطريقة القاسية"، ومن ثم يتغيرون؛ أحيانًا للأفضل، وأحيانًا للأسوأ. وتكون الدروس عشوائية وصعبة. من الأفضل جدًا أن تخطط لنموك بإرادتك. قرر بنفسك أين تحتاج أو تريد أن تنمو، اختر بنفسك ما سوف تتعلمه، وتابع ذلك بانضباط، مع السير بالسرعة التي تحددها.

بعد أن التقيت كيرت وأدركت أنني لا أعرف شخصًا آخر يمكنه مساعدتي، تحدثت أنا وزوجتي مارجريت عن الطرق التي يمكننا من خلالها أن نقتصد، وندخر، وما يمكننا التخلي عنه لنتدبر مبلغ ٧٩٩ دولارًا (يجب أن تتذكر أن ذلك كان قبل معرفة البطاقات الائتمانية!). تخليت عن بعض وجبات الغداء. ألغينا العطلة التي كنا قد خططنا لها. وقد نجحنا. استغرق الأمر ستة أشهر، لكننا في النهاية نجحنا. لا يمكنك أن تتخيل حجم حماسي عندما فتحت مجموعة أدوات النمو وبدأت أطلع على المجالات الخمسة التي تتناولها: التوجه، والأهداف، والانضباط، والقياس، والالتزام.

أنظر الآن لما مضى وأتمكن من إدراك كم كانت أساسية تلك الأشياء التي علمتني إياها هذه المجموعة. ولكن كان هذا ما أحتاجه. تعلم هذه الدروس فتح أمامي باب النمو الشخصي قليلًا. ومن خلال تلك الفتحة الضيقة، بدأت أرى فرص النمو في كل مكان. بدأ عالمي ينفتح. زادت إنجازاتي. تعلمت أمورًا أكثر. كنت قادرًا على أن أقود آخرين وأساعدهم بشكل أكبر.



بدأت فرص أخرى تطرح نفسها عليّ. امتد عالمي وتوسع. فضلًا عن إيماني، قرار النمو أثر على حياتي أكثر من أي قرار آخر.

٣. فجوة التوقيت: "ليس الآن وقتًا مناسبًا لأبدأ".

عندما كنت طفلًا صغيرًا، كان أحد ألغاز أبي المفضلة التي يخبرنا بها هو: خمسة ضفادع جالسة على قطعة خشب. قرر أربعة منها أن تقفز. كم ضفدع تبقى؟

في المرة الأولى التي سألني فيها، كانت إجابتي: "ضفدع واحد".

قال أبي: "لا، الإجابة الصحيحة هي خمسة ضفادع. لماذا؟ لأنه هناك فرق بين اتخاذ القرار وتنفيذه!".

كانت تلك فكرة يرغب أبي في ترسيخها داخلنا. قال السياسي الأمريكي فرانك كلارك: "ما الإنجازات العظيمة التي كنا سنحققها لو أن كل شخص قام بما يفترض أن يقوم به". أغلب الناس لا ينجزون أمورهم بالسرعة التي ينبغي أن ينجزوها بها. هم يجدون أنفسهم خاضعين لقانون تناقص العزم، والذي يقول: "كلما ماطلت في القيام بأمر ينبغي عليك القيام به الآن، زاد احتمال عدم القيام به أبدًا".



من قبل عندما كنت أقرر إذا كنت سأجرب شراء خطة النمو الشخصي الأولى هذه أو لا، كنت محظوظًا بطريقة ما لأنني عرفت أنني توليت وظيفة أكبر من قدراتي. سأواجه تحديات أكبر من كل ما واجهته من قبل. سأكون تحت الميكروسكوب، وكل شخص عرفني وضع لي تطلعات عالية (بعضها بهدف أن أنجح فيها وبعضها بهدف أن أفشل فيها). وعرفت أنني لو لم أصبح قائدًا أفضل، فربما سأفشل. وقد دفعني ذلك لأعمل بأقصى سرعة لديّ.

قد تكون تحت ضغط شخصي أو مهني مشابه الآن. إذا كنت كذلك، فغالبًا ستكون توا قًا للبدء في النمو والتطور. ولكن ماذا لو لم تكن كذلك؟ سواء شعرت بدافع أو لا، فالآن هو الوقت المناسب لتبدأ في النمو. يؤكد المؤلف والأستاذ الجامعي ليو باسكاليا أن: "الحياة التي

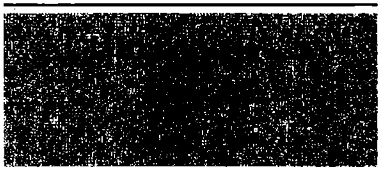
تعيشها للاستمتاع بالغد ستكون دائمًا على بُعد يوم من تحقيقها". الحقيقة هي أنك لن تنجز الكثير ما لم تمضِ قدمًا وتقوم بالأمر قبل أن تكون مستعدًا له. إذا لم تكن بالفعل تنمو بإرادتك، فأنت في حاجة لأن تبدأ اليوم. وإذا لم تفعل، فقد تحقق بعض الأهداف، الأمر الذي يمكنك أن تسعد به كثيرًا، لكنك في النهاية ستصل إلى نهاية مسدودة وستتوقف. ولكن بمجرد أن تبدأ في النمو بإرادتك، يمكنك أن تستمر في النمو وتستمر في طرح السؤال "وماذا بعد؟".

٤. فجوة الخطأ: *"أخشى ارتكاب الأخطاء"*

قد يكون النمو عملًا مربكًا. إنه يعني اعترافك بعدم امتلاك الأجوبة. وهو يتطلب ارتكاب أخطاء. وقد يجعلك تبدو أحمق. أغلب الناس لا يحبون ذلك. ولكن هذا هو ثمن القبول لو كنت ترغب في التطور.

قرأت منذ سنوات مقولة لروبرت إتش. شولر، والذي قال: "ما الذي ستجرب القيام به لو عرفت أنك لن تفشل؟". شجعتني هذه الكلمات لتجربة أشياء كنت أعتقد أنها أبعد من قدراتي. وألهمتني كذلك لتأليف كتاب "الفشل البنّاء". عندما تسلمت النسخة الأولى من هذا الكتاب من الناشر، كتبت فورًا كلمة شكر إلى الدكتور شولر ووقعت له عليها. وقمت برحلة قصيرة إلى "جاردن جروف" لأتمكن من تقديمها له وشكره على التأثير الإيجابي الذي كان له على حياتي. والصورة التي تم التقاطها لنا في ذلك اليوم تقبع فوق المنضدة الموجودة بمكتبي كتذكار لاستثماره فيّ.

إذا أردت أن تنمو، فأنت في حاجة إلى التغلب على أي خوف لديك من ارتكاب الأخطاء. وكما يؤكد المؤلف والأستاذ الجامعي وارن بينس: "الخطأ هو مجرد طريقة أخرى للقيام بالأمور". لتمتلك إرادة للنمو، توقع ارتكاب الأخطاء كل يوم، واسعد بها كعلامة على أنك تسير في الاتجاه الصحيح.



٥. فجوة الكمال: "يجب أن أجد أفضل طريقة للقيام بالأمر قبل أن أبدأ"

فجوة الكمال تشبه فجوة الخطأ التي تحدثنا عنها في الفقرات السابقة، وهي تدور حول الرغبة في إيجاد "أفضل" طريقة للبدء في خطة النمو. عندما عرض عليّ كيرت فكرة خطة النمو، ذهبت للبحث عن أفضل طريق. ولكن ما اكتشفته أنني كنت أعمل بشكل معكوس. فقد كان عليّ أن أبدأ إذا كنت أريد أن أجد أفضل طريق. الأمر يشبه قيادة سيارة على طريق غير مألوف في الليل. من الناحية المثالية، سترغب في رؤية طريقك كاملًا قبل بداية السير فيه. لكنك لن تراه سوى تدريجيًا. وكلما تقدمت للأمام، انكشف لك جزء أكبر من الطريق. إذا أردت أن ترى المزيد من الطريق، فعليك بمتابعة السير فيه.

٦. فجوة الإلهام: "لا أشعر بالرغبة في فعل هذا"

منذ عدة سنوات، كنت عالقًا في غرفة انتظار الطبيب لوقت طويل؛ طويل جدًا، في الحقيقة، لدرجة أنني أنهيت كل العمل الذي أحضرته معي من أجل وقت الانتظار وكنت أبحث عن شيء مثمر لأقوم به. تصفحت جريدة طبية ووجدت النص التالي، والذي أصبح أحد أفضل أمثلتي على خمول الدوافع (وبالمناسبة، كان ذلك قبل أن تستخدم شركة "نايكي" نفس العبارة):

> فقط افعلها
>
> نحن نسمع هذه الكلمات تقريبًا كل يوم؛ (تنهيدة).
>
> أنا لا أشعر بالدافع لكي ... (أقلل وزني، أجري اختبار سكر الدم، إلخ)
>
> ونسمع عددًا مساويًا من التنهيدات من مدربي مرضى السكرى الذين لا يستطيعون تحفيز مرضاهم للقيام بالأمور الصحيحة من أجل داء السكري ومن أجل صحتهم.
>
> لدينا خبر لأجلك. الدافع لن يهبط عليك من السماء مثل البرق. والدافع ليس من نوع الأشياء التي يمكن لشخص آخر -الممرضة، أو الطبيب، أو أحد أفراد العائلة- أن يمنحك إياه أو أن يجبرك عليه. فكرة التحفيز كلها مجرد فخ. انسَ التحفيز. فقط *افعلها*.

مارس التمارين الرياضية، وافقد وزنك، وأجرِ اختبار سكر الدم، أو أي أمر آخر. قم بالأمر دون تحفيز ثم احزر ماذا؟ بعد أن تبدأ في القيام بالأمر، يأتي عندها التحفيز والدافع ويجعل الاستمرار في القيام به سهلًا.

التحفيز يُشبه الحب والسعادة. إنه نتيجة ثانوية. عندما تقوم بأمر ما بنشاط، فإنه يتسلل ويداهمك في أكثر وقت لا تتوقع ظهوره فيه.

كما يقول جيروم برونر عالم النفس بجامعة هارفاد: "أن تتصرف أولًا ثم يأتيك الشعور أكثر احتمالاً من أن تنتظر حتى يأتيك الشعور فتتصرف".

لذلك ابدأ بالعمل! أيًا كان ما تعلم أنه ينبغي عليك فعله، افعله.

عندما أشار كيرت إلى احتياجي لأن أحظى بإرادة للنمو، كان لدي آلاف الأسباب لعدم فعل ذلك. لم يكن لديّ الوقت، والمال، والخبرة، وما إلى ذلك. كان لدي سبب واحد للقيام بهذا الأمر. كنت أعتقد أنه ينبغي عليّ فعل ذلك لأنني كنت آمل أن يُحدث ذلك فرقًا. وهذا بالتأكيد لم يشعرني بالإلهام. لكنني بدأت. ولدهشتي، بعد عام من النمو المتفاني، بدأت في التفوق على بعض أبطالي. سبب قيامي بالعمل تغير من محاولة البدء إلى الاستمرار في الأمر، لأنه أحدث فرقًا بالفعل. بعد ذلك، لم أكن أرغب في إهدار يوم واحد!

قد لا تشعر بالإلهام لتنفيذ خطة النمو بنشاط إذا لم تكن قد بدأت بعد. إذا كانت هذه حالتك، فمن فضلك ثق بي عندما أقول إن أسباب الاستمرار في النمو تفوق كثيرًا أسباب البدء في النمو. وستكتشف أسباب الاستمرار في النمو فقط إذا التزمت بذلك لفترة طويلة بما يكفي لتبدأ في جني الفوائد. لذلك ألزم نفسك بالبدء والتزم بخطة نمو لمدة ١٢ شهرًا على الأقل. إذا فعلت ذلك، فستحب العملية التي تقوم بها، وستصبح قادرًا على النظر إلى الخلف في نهاية ذلك العام ورؤية مدى تقدمك.

٧. فجوة المقارنة: "الآخرون أفضل مني"

في وقت مبكر إلى حد ما في مهنتي، حضرت جلسة تبادل أفكار مع ثلاثة قادة آخرين في أورلاندو، فلوريدا. ذهبت هناك لأنني في ذلك الوقت أدركت احتياجي للتعرض لقادة أكبر

وأفضل خارج دائرتي الصغيرة. في البداية عندما وصلت، كنت أشعر بالرهبة. وعندما تحدثنا وتشاركنا الأفكار، أصبح واضحًا في وقت قصير أنني لم أكن على نفس مستواهم. كانت منظماتهم أكبر ست مرات من منظمتي، وكانت لديهم أفكار أكثر وأفضل كثيرًا مما كان لديّ. شعرت أنني أغرق في موقف أكبر مني وأحاول السباحة. على الرغم من ذلك، شعرت بتشجيع. لماذا؟ لأنني اكتشفت أن هناك رجالًا عظماء راغبين في مشاركة أفكارهم مع الآخرين. وكنت أتعلم كثيرًا. يمكنك أن تتعلم فقط إذا كان الآخرون يسبقون خطاك.

أول عشرة أعوام كنت أتابع فيها بشكل إرادي عملية نموي الشخصي، كنت دائمًا في المؤخرة محاولًا اللحاق بالركب. كان عليّ التغلب على فجوة المقارنة. كان عليّ أن أتعلم كيف أشعر بالارتياح بوجودي خارج منطقة راحتي. كانت فترة انتقال صعبة، لكنها كانت تستحق الجهد بحق.

٨. فجوة التوقعات: "ظننته سيكون أسهل من ذلك"

لا أعرف أي شخص ناجح يعتقد أن النمو يأتي سريعًا، أو أن التسلق إلى القمة مسألة سهلة. الأمر لا يحدث كذلك. الناس يخلقون حظهم بأنفسهم. كيف؟ إليك المعادلة:

التحضير (النمو) + **التوجه الذهني** + **الفرصة**
+ **العمل** (فعل شيء ما بشأن ما تريد) = **حظ**

الأمر كله يبدأ بالتحضير. لسوء الحظ، هذا الأمر يستغرق بعض الوقت. ولكن إليك الخبر الأفضل. كما قال جيم رون: "لا يمكنك تغيير وجهتك بين عشية وضحاها، لكنك تستطيع تغيير اتجاهك بين عشية وضحاها". إذا كنت ترغب في الوصول إلى أهدافك وتحقيق قدراتك، يجب أن تحظى بإرادة بشأن نموك الشخصي. هذا الأمر سيغير حياتك.

[illegible]

عملية الانتقال إلى النمو الإرادي

كلما كنت أسرع في الانتقال إلى مرحلة النمو الشخصي بشكل إرادي، كان ذلك أفضل؛ لأن النمو يتضاعف ويتسارع إذا استمررت في أداء العملية بشكل إرادي. وإليك طريقة إحداث التغيير:

١. *اطرح السؤال المناسب الآن*

في العام الأول الذي دخلت فيه مرحلة النمو الشخصي بشكل إرادي، اكتشفت أنها عملية ستستمر مدى الحياة. خلال ذلك العام، تغير التساؤل في ذهني من: "ما المدة التي ستستغرقها هذه العملية؟" إلى "إلى أي مدى يمكنني التقدم فيها؟" وهذا هو السؤال الذي ينبغي عليك طرحه على نفسك الآن؛ ولكن طرحه لا يعني أنك ستتمكن من الإجابة عنه. لقد بدأت رحلة النمو هذه منذ أربعين عامًا، وحتى الآن لم أجد له جوابًا. ولكنه سيساعدك على تحديد *اتجاهك*، حتى لو لم يمكنك من تحديد المسافة.

إلى أين تريد أن تذهب بك الحياة؟

أي الاتجاهات ترغب في سلوكها؟

ما أبعد مدى يمكنك تخيل الوصول إليه؟

إجابتك عن هذه الأسئلة ستبدأ بك رحلة النمو الشخصي. أفضل ما يمكنك أن تأمل حدوثه في حياتك هو تحقيق الاستفادة القصوى من كل ما تمنحك إياه الحياة. ويمكنك فعل ذلك عن طريق الاستثمار في نفسك. اجعل نفسك في أفضل وضع يمكنك الوصول إليه. كلما زادت دائرة عملك، زادت قدراتك؛ وتوجب عليك التقدم أكثر. اعتاد والدي أن يكرر على مسامعي عندما كنت طفلًا: "كلما مُنح الشخص أكثر، طُلب منه أكثر". ابذل كل ما في وسعك من أجل النمو لتصبح أفضل ما يمكن.

٢. *افعلها الآن*

في عام ١٩٧٤، حضرت ندوة في جامعة دايتون، حيث تحدث دبليو. كليمنت ستون في موضوع الشعور بالإلحاح. كان ستون رجل أعمال ثريًا للغاية وقد حقق ثروته من مجال

التأمين. كانت محاضرته بعنوان "افعلها الآن"، وكان أحد الأشياء التي أخبرنا إياها هي: "قبل أن تنهض من سريرك كل صباح، قل: 'افعلها الآن' خمسين مرة. وفي نهاية اليوم قبل أن تخلد للنوم، آخر شيء ينبغي عليك القيام به هو أن تقول: 'افعلها الآن' خمسين مرة".

أظن أنه كان هناك حوالي ثمانية آلاف شخص حاضرين في ذلك اليوم، ولكنني شعرت أنه يتحدث إليّ شخصيًا. عدت إلى المنزل، ولمدة ستة أشهر بعد ذلك اتبعت نصيحته بالفعل. كان أول شيء أفعله في الصباح وآخر شيء أفعله قبل أن أخلد للنوم، هو أن أكرر هذه الكلمات: "افعلها الآن". وقد منحني ذلك شعورًا هائلًا بالإلحاح.

أكبر خطر تواجهه في هذه اللحظة هو فكرة أنك ستمنح أمر النمو بشكل إرادي الأولوية *لاحقًا*. لا تقع في هذا الفخ! قرأت مؤخرًا مقال لجنيفر ريد في مجلة SUCCESS. كتبت فيه:

> هل هناك كلمة أكثر خبثًا من *لاحقًا*؟ كما في قولنا: "سأفعل ذلك لاحقًا". أو: "لاحقًا، سأحدد وقتًا لتأليف هذا الكتاب الذي أضعه في اعتباري منذ خمس سنوات". أو: "أعلم أنني في حاجة لضبط أموري المالية ... سأفعل ذلك لاحقًا".
>
> كلمة "لاحقًا" هي إحدى الكلمات القاتلة للأحلام، وأحد المعوقات العديدة التي نضعها في طريقنا لتعرقل فرصنا في النجاح. الحمية التي تبدأ "غدًا"، البحث عن عمل الذي يحدث "في نهاية المطاف"، السعي وراء حلم الحياة الذي يبدأ "يومًا ما" تندمج مع العقبات الأخرى التي تفرض نفسها وتجعلنا نستسلم لها.
>
> لماذا نفعل ذلك في أنفسنا، على أية حال؟ لماذا لا نتخذ خطوات الآن؟ دعونا نواجه الأمر: الأمور المألوفة يسهل القيام بها؛ الطريق غير المعروف يكون مليئًا بالشكوك![1]

بالبدء في قراءة هذا الكتاب، أنت بدأت العملية بالفعل. لا تتوقف عند هذا الحد! اتخذ خطوات أكثر. اختر مصدرًا يساعدك على النمو وابدأ التعلم منه اليوم.

٣. واجه عامل الخوف

قرأت مؤخرًا مقالًا يتحدث عن المخاوف التي تمنع الناس من تحقيق النجاح. العوامل الخمسة التالية تدخل في الأمر:

الخوف من الفشل

الخوف من المجازفة بالأمن من أجل شيء مجهول

الخوف من التوسع بإفراط في الأمور المادية

الخوف مما سيقوله أو يظنه الآخرون

الخوف من أن النجاح سيبعد الأقران

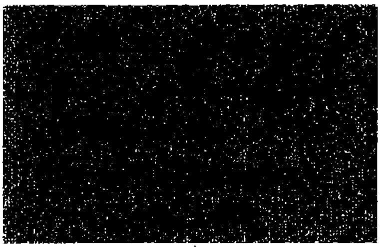
أي من هذه المخاوف يؤثر عليك بشكل أكبر؟ بالنسبة لي كان الأخير هو ما يؤثر عليّ: إبعاد أقراني. أنا بطبيعتي أحب الاختلاط بالناس، وأرغب أن يحبني الجميع. لكن حقًا لا يهم أي المخاوف يؤثر عليك بشكل أكبر. جميعنا لديه مخاوف. ولكن إليك الخبر السار. جميعنا أيضًا لديه ثقة. السؤال الذي يجب أن تطرحه على نفسك هو: "أي شعور سأدعه يكون أقوى؟" إجابتك مهمة؛ لأن الشعور الأقوى هو الذي يربح. أريد أن أشجعك أن تغذي ثقتك وتجوّع خوفك.

٤. تغير من النمو بالمصادفة إلى النمو بشكل إرادي

يميل الناس إلى السير بشكل روتيني في الحياة. فهم يعتادون على عادة سهلة، ولا يحاولون التخلص منها؛ حتى عندما تجرفهم في الاتجاه الخاطئ. بعد فترة، يتجاهلون ذلك. إذا تعلموا شيئًا ما، فالسبب في ذلك هو صدفة سعيدة ليس أكثر. لا تدع هذا يحدث لك! إذا كان ذلك هو التوجه الذي تبنيته، فسيكون من الجيد أن تتذكر أن الفارق الوحيد بين الحفرة والقبر هو الطول!

كيف تعرف أنك انزلقت في حفرة؟ ألقِ نظرة على الفروق بين النمو بالمصادفة والنمو بشكل إرادي:

من يعتمد على النمو بالمصادفة	من يعتمد على النمو بشكل إرادي
يخطط ليبدأ في الغد	يصمم على البدء اليوم
ينتظر النمو ليأتي بنفسه	يتخذ كامل المسئولية لتحقيق النمو
يتعلم من الأخطاء فقط	يتعلم قبل ارتكاب الأخطاء غالبًا
يعتمد على الحظ الجيد	يعتمد على العمل بجد
ينسحب مبكرًا وكثيرًا	يصمد طويلًا ومليًا
يستسلم للعادات السيئة	يقاوم من أجل العادات الجيدة
يكثر الكلام	يتابع العمل
يتجنب المخاطر	يجازف
يفكِر كضحية	يفكر كمتعلم
يعتمد على الموهبة	يعتمد على الشخصية
يتوقف عن التعلم بعد التخرج	لا يتوقف عن النمو أبدًا



قالت إليانور روزفلت: "اختيارات الإنسان وليست كلماته هي الوسيلة الفضلى للتعبير عن فلسفته. على المدى البعيد، نقوم بتشكيل حياتنا وتشكيل أنفسنا. ولا تنتهي هذه العملية إلا بموتنا. والاختيارات التي نصنعها هي في النهاية مسئوليتنا الشخصية".

إذا كنت ترغب في أن تحقق قدراتك وتصبح الشخص الذي خلقت لتكون عليه، يجب أن تفعل شيئًا أكبر من مجرد تجربة الحياة على أمل أن تتعلم ما تحتاجه بطول الطريق. يجب أن تخرج من طريقك المألوف لتقتنص فرص النمو كما لو كان مستقبلك يعتمد عليها. لماذا؟ لأنه يعتمد عليها بالفعل. النمو لا يحدث مصادفة؛ ليس لي، ولا لك، ولا لأي شخص. عليك بالسعي للحصول عليه!

[redacted]

١. أي الفجوات التي تمت مناقشتها خلال الفصل كانت السبب في تجاهلك للنمو بالطريقة التي ربما اتبعتها؟

- ❑ فجوة الافتراض: "أفترض أنني سأنمو بشكل تلقائي"
- ❑ فجوة المعرفة: "لا أعرف كيف أنمو"
- ❑ فجوة التوقيت: "ليس الآن وقتًا مناسبًا لأبدأ"
- ❑ فجوة الخطأ: "أخشى ارتكاب الأخطاء"
- ❑ فجوة الكمال: "يجب أن أجد أفضل طريقة للقيام بالأمر قبل أن أبدأ"
- ❑ فجوة الإلهام: "لا أشعر بالرغبة في فعل هذا"
- ❑ فجوة المقارنة: "الآخرون أفضل مني"
- ❑ فجوة التوقعات: "ظننته سيكون أسهل من ذلك"

والآن بعد أن أصبحت على دراية بالفجوات، ما الاستراتيجيات التي يمكنك بناؤها وتنفيذها لتتمكن من عبور تلك الفجوات؟ اكتب خطة محددة لكل فجوة تنطبق عليك واتخذ الخطوة الأولى في هذه الخطة *اليوم*.

٢. لا يستطيع أغلب الناس تحديد أهمية الأشياء المختلفة في حياتهم، لذلك يتشتت انتباههم بسهولة. ولذا، تجدهم يتعاملون مع النمو كأمر ثانوي، وإذا نموا، يكون ذلك بالمصادفة لا بشكل إرادي. ألقِ نظرة على جدولك للاثني عشر شهرًا القادمة. كم من الوقت خصصته تحديدًا للنمو الشخصي؟ إذا كنت كأغلب الناس، فسيكون جوابك لا وقت على الإطلاق، أو قد تكون خططت لحضور حدث ما في العام المقبل. وهذا لن يكفي.

عدل جدولك بحيث يتاح لك موعد مع نفسك للنمو الشخصي كل يوم، خمسة أيام في الأسبوع، خمسون أسبوعًا في العام. ربما تقول: *ماذا؟ لا يوجد لديّ وقت لذلك!* من المحتمل أن يكون هذا صحيحًا. ولكن افعلها على أي حال. إذا كنت ترغب في النجاح، فعليك القيام بكل ما يتطلبه الأمر. استيقظ ساعة مبكرًا. اسهر ساعة أكثر. تخلَّ عن الساعة التي تخصصها لغدائك. خصص وقتًا أكثر من أجل النمو في عطلاتك الأسبوعية. إذا لم تفعل، فسيتعين عليك الاستعداد للتخلي عن أحلامك وأي أمل لديك في تحقيق قدراتك الكامنة.

٣. ابدأ الآن. لا يهم في أي وقت من اليوم تقرأ هذه الكلمات، ألزم نفسك بالبدء في النمو اليوم. ابدأ في الساعة الأولى قبل الخلود إلى النوم الليلة. خصص الوقت اليوم وللخمسة الأيام القادمة. من المحتمل ألا تشعر بالرغبة في فعل ذلك. ولكن افعله على أي حال.

٢

قانون الوعي

يجب أن تعرف نفسك لتنميها

"لا يمكن لشخص أن يحقق أمورًا عظيمة ما لم يكن صادقًا تمامًا في تعامله مع نفسه".

– جيمس راسيل لويل

في عام ٢٠٠٤، لعب آدم ساندلر ودرو باريمور دور البطولة في فيلم كوميدي بعنوان 50 First Dates. إنه قصة رجل أحب سيدة شابة، ولكنه يكتشف أنها لا تستطيع تذكره في اليوم التالي. في الحقيقة، إنها لا تتمكن من تذكر أي شيء يحدث لها منذ أن وقع لها حادث سيارة قبل عام. قُدر لها أن تعيش كل يوم كما لو كان اليوم السابق للحادثة. كان فيلمًا لطيفًا، حتى وإن كانت الفرضية تبدو سخيفة قليلًا. لكن ماذا لو كان ذلك صحيحًا وحدث بالفعل؟

لا أتذكر

هناك حالة شهيرة في علم النفس العصبي لشخص ما في وضع مشابه تم تسجيلها في عام ١٩٥٧ ودرسها آلاف الأطباء والباحثون. كان المريض يدعى هنري إم. ولد هنري

في هارتفورد، كونيتيكت، عام ١٩٢٦، وقد عانى من حالة من الصرع كانت حادة ومنهكة لدرجة أنه لم يستطع العمل. في عمر السابعة والعشرين، خضع لجراحة تجريبية تمت فيها إزالة أجزاء من مخه لمحاولة علاج الصرع المصاب به. الخبر الجيد كان أنه بعد الجراحة، لم يعد يعاني من النوبات المنهكة المتكررة. بالإضافة لذلك، لم يعانِ من تأثير سلبي على ذكائه، أو شخصيته، أو قدرته على التفاعل مع الآخرين اجتماعيًا. على الرغم من ذلك، كان هناك أثر جانبي واحد لكنه مرعب. على ما يبدو لم يعد لديه ذاكرة قصيرة المدى.

لم يكن هنري إم. يستطيع تذكر أي شيء حدث بعد العملية الجراحية. لم يتعرف على أطبائه. لم يعرف طريقه لدورة المياه. وعندما عاد إلى منزله، كان يلعب نفس لعبة تركيب القطع كل يوم ويقرأ نفس المجلات دون أن يتذكر أنه فعل ذلك من قبل. عندما انتقلت عائلته إلى منزل جديد، لم يستطع أبدًا تذكر أنه انتقل إلى منزل آخر، ولا تذكر طريق منزله الجديد، رغم أنه يتذكر منزله القديم بوضوح. عند إجراء حديث معه بعد تناول الغداء بثلاثين دقيقة، لم يستطع تذكر أي شيء مما تناوله. في الحقيقة، لم يستطع تذكر تناوله للطعام أصلاً![1] كان محتجزًا في وقت معين، وغير قادر على التعلم، والنمو، والتغير. يا لها من مأساة.

هل لديك إحساس بالاتجاهات؟

الشخص الذي يرغب في النمو بينما هو لا يفهم نفسه يشبه في نواحٍ عديدة هنري إم. لكي تنمو، يجب أن تفهم نفسك، وتعرف نقاط قوتك ونقاط ضعفك، وجوانب اهتمامك والفرص التي تمتلكها. يجب أن تكون قادرًا على تقدير ليس فقط ما كنت عليه، ولكن أيضًا ما أنت عليه الآن. وإلا فلن تكون قادرًا على تحديد المسار الذي تريد السير فيه. وبالطبع، في كل مرة ترغب في تعلم شيء ما، يجب أن تكون قادرًا على المزج بين الشيء الذي تعلمته اليوم والشيء الذي تعلمته بالأمس لتستمر في النمو. تلك هي الطريقة الوحيدة لتتمكن من إحراز تقدم والاستمرار في تطوير نفسك.

ولإدراك قدراتك الكامنة، عليك أن تعرف أين تريد أن تذهب، وأين أنت في الوقت الحالي. دون هاتين المعلومتين، أنت معرض لأن تضل طريقك. فهم نفسك يشبه قراءتك لعبارة "أنت هنا" على الخريطة عند بحثك عن طريق يأخذك لوجهة ما.

لقد لاحظت أن الناس ينقسمون في الواقع إلى ثلاثة أنواع عند اتخاذهم اتجاهًا في الحياة:

١. أشخاص ليس لديهم فكرة عما يرغبون في القيام به

غالبًا ما يكون هذا النوع من الأشخاص مشوش التفكير، ويفتقد الحس القوي بامتلاك هدف. ليس لديهم إحساس بالاتجاه الذي تسير فيه حياتهم. وإذا نموا، فإن ذلك يحدث دون تركيز منهم. يسيرون في الحياة بلا هدى. ولا يمكنهم أن يدركوا قدراتهم الكامنة لأنهم لا يمتلكون شيئًا يحاربون من أجله.

٢. أشخاص يعلمون ما يريدون القيام به ولكنهم لا يسعون إليه

هذا النوع من الأشخاص عادة محبط. يشعرون كل يوم بالفجوة بين ما هم عليه وما يرغبون في أن يكونوا عليه. أحيانًا لا يفعلون ما يريدون بسبب قلقهم من أن ذلك قد يجعلهم يهملون مسئولياتهم الأخرى، مثل إعالة أسرهم. وأحيانًا لا يرغبون في تحمل تكلفة التعلم، والنمو، والاقتراب أكثر لما يريدون أن يصبحوا عليه. وفي أوقات أخرى يمنعهم الخوف من تغيير مسارهم لتحقيق شغفهم. أيًا كان السبب، هم -أيضًا- لا يدركون قدراتهم الكامنة.

٣. أشخاص يعلمون ما يريدون القيام به ويسعون لفعله

هذا النوع الثالث من الناس يفهمون أنفسهم، ولديهم حماس قوي، ويركزون على أهدافهم، وينمون في المجالات التي تساعدهم على الاقتراب من أهدافهم، ويحققون الهدف الذي خُلقوا من أجله. وأفضل وصف لهم هو أنهم "يشعرون بالإشباع".

هناك حالات قليلة تُشبه في حدتها حالة هنري إم.، إلا أنه على ما يبدو أغلب الناس يقعون تحت التصنيف الأول. هم لا يعلمون ماذا يريدون القيام به. وأظن أن السبب الرئيسي أنهم لا يفهمون أنفسهم كما يجب، وبالتالي لا يصبون تركيزهم على نموهم.

إن الوصول إلى معرفة الذات ليس بالضرورة أمرًا سهلًا لأي شخص. في خطاب حفلة تخرج في جامعة برنستون، صرح الرئيس المستقبلي للولايات المتحدة الأمريكية وودرو ويلسون قائلًا:

> نحن نعيش في عصر مضطرب، ومشوش، وحائر، وخائف من قواه، عصر لا يبحث فقط عن طريقه لكن حتى عن اتجاهه. هناك العديد من الأصوات التي تدلي بالمشورة، لكن لا يوجد سوى قليل من تلك التي تمتلك رؤية؛ هناك الكثير من الحماس والنشاط المحموم، لكن لا يوجد سوى قليل من التوافق فيما يتعلق بالأهداف المدروسة. نحن منزعجون من طاقاتنا غير المحكومة وغير الموجهة ونقوم بالكثير، لكن لا شيء يدوم. إنها مهمتنا أن نجد ذواتنا.

لقد ألقى ويلسون هذا الخطاب عام ١٩٠٧!! تخيل ما كان ليقوله لو أنه عاش في أيامنا الآن.

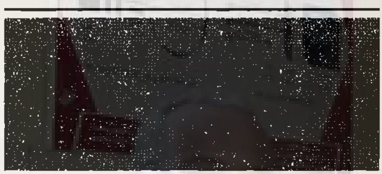
الأمر الذي يجعل إيجاد النفس والنمو لإدراك القدرات الكامنة ليس سهلًا لبعض الناس هو أنه يشبه نوعًا ما الدائرة المفرغة.

[redacted]

عليك فهم نفسك لتتمكن من النمو وإدراك قدراتك الكامنة، ولكن عليك أن تنمو لتتمكن من فهم نفسك. فما الحل؟ استكشف نفسك أثناء استكشافك للنمو.

البداية هي الاهتمام بشغفك. بالنسبة لي، بدأ ذلك عندما ركزت على نموي في المجالات التي أدركت أنها قد تساعدني في عملي. المجالات الأربعة التي تضمها كلمة REAL: العلاقات (relationships)، والتجهيز (equipping)، والتوجه الذهني (attitude)، والقيادة (leadership). اهتماماتي أدت إلى نموي. لكن بعد ذلك قادني نموي إلى إدراك اهتماماتي، حيث اكتشفت حبي وقدرتي على القيادة. استمر ذلك كمركز رئيسي لنموي الشخصي لما يقرب من ٤٠ عامًا. المجالات الأخرى التي كشفها الاهتمام والعزم تشمل العقيدة، والعائلة، والتواصل، والإبداع. ما زالت كل هذه المجالات أجزاء رئيسية في حياتي أحب أن أتعلم وأنمو فيها.

كيف تكتشف اهتماماتك وأهدافك



يؤكد الطبيب النفسي ناثانيال براندن: "الخطوة الأولى نحو التغيير هي الوعي. والخطوة الثانية هي القبول". إذا كنت ترغب في التغير والنمو، فعليك أن تفهم نفسك وتقبلها قبل أن تتمكن من البدء في بنائها. إليك عشرة أسئلة لمساعدتك في البدء في تلك العملية.

١. هل تحب ما تفعله الآن؟

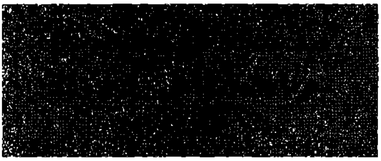
أنا مندهش من عدد الناس الذين أقابلهم كل يوم والذين لا يحبون عملهم. لماذا يقومون به؟ أنا أتفهم ضرورة العمل لكسب العيش. جميعنا عمل بوظائف لا يحبها. أنا عملت في مصنع لتعبئة اللحوم عندما كنت في الجامعة. لم أكن أحب هذا العمل. لكنني لم أقضِ حياتي كلها فيه، مؤديًا عملًا أراه غير مرضٍ. لو كنت أحببته وكان متناسبًا مع اهتماماتي وأهدافي، كنت استمررت فيه وحاولت بناء حياتي المهنية. لكنه لم يكن العمل الذي أرغب في القيام به.

لاحظ الفيلسوف إبراهام كابلان أنه: "كما يقول سقراط، لو كانت الحياة غير المجربة لا تستحق عيشها، فالحياة التي لم نعشها بعد تستحق التجربة". إذا كنت لا تستمتع بعملك الذي تكسب عيشك منه، فأنت في حاجة لاتخاذ بعض الوقت لتبحث عن السبب.

هل تعد مخاطرة أن تنتقل مما تفعله الآن لما تريد أن تفعله؟ بالطبع. ربما تفشل. ربما تكتشف أنك لا تحب الأمر بقدر ما كنت تتوقع. قد لا تحصل على الكثير من المال. لكن ألا توجد مخاطرة كبيرة أيضًا في وجودك حيث أنت الآن؟ فربما تفشل. وربما تُطرد من العمل. وقد تتعرض لتخفيض راتبك. أو الأسوأ من كل ذلك أنك قد تصل إلى نهاية حياتك شاعرًا بالندم لعدم إدراكك لقدراتك الكامنة أبدًا أو القيام بما تحبه. أي الطريقين تفضل المجازفة فيه؟

٢. ما الذي تحب القيام به؟

هناك بلا شك اتصال مباشر بين معرفة اهتماماتك وإدراك قدراتك الكامنة. تقول مقدمة البرامج التليفزيونية ماريا بارتيرومو:



"كل شخص ناجح قابلته كان لديه حس بقدراته وطموحاته الفريدة. هم قادة في حياتهم، ولديهم الجرأة لمتابعة أحلامهم بطريقتهم الخاصة".

هل وجدت اهتماماتك واستفدت منها؟ هل تعلم ما تحب القيام به؟ عندما تفعل ذلك، سيُحدِث ذلك فرقًا شاسعًا. لماذا؟ عندما تستفيد من اهتماماتك، سيمنحك ذلك عاملين: *الطاقة والتفوق.*

- لن تحقق مصيرك أبدًا ما دمت تقوم بعمل تكرهه.
- شغفك باهتماماتك يعطيك أفضلية عن الآخرين؛ لأن شخصًا واحدًا لديه شغف أفضل من ٩٩ شخصًا لديهم مجرد اهتمام!
- شغفك باهتماماتك يمدك بالطاقة.

كطفل، كل ما كنت أرغب في القيام به هو اللعب. لم أكن أحب العمل. لكنني تعلمت قوة الاستفادة من اهتماماتي عندما انتقلت من المدرسة الثانوية إلى الجامعة. في المدرسة الثانوية، لم أكن أحرز أي تقدم. لكن عندما ذهبت إلى الجامعة، كنت أعمل في مجالات مرتبطة بأهدافي. كنت أمارس اهتماماتي. وهذا زودني بالحماس!

ما زلت أشعر بالحماس تجاه ما أقوم به. الآن وأنا في منتصف الستينيات من عمري، يسألني الناس متى سوف أتقاعد. للأمانة، أنا لا أضع هذا الأمر في حسباني. لم يرغب شخص ما في ترك أمر يحب القيام به؟ لن ينجح شيء في جعلك تفعل ذلك إلا إذا فضلت القيام بأمر آخر. أتريد أن تعرف متى سأتقاعد؟ عند وفاتي! عندها فقط سأتوقف عن التحدث وتأليف الكتب.

كيف تعرف ما تحب القيام به؟ كيف تستفيد من شغفك باهتماماتك؟ استمع إلى قلبك.

وجّه انتباهك لما تحب القيام به. ينصح توماس إل. فرايدمان الصحفي والمؤلف الحاصل على جائزة بوليتزر:

> لذا، أيًا كان ما تخطط للقيام به، سواء كنت تخطط للسفر حول العالم في العام القادم، أو الذهاب إلى كلية الدراسات العليا، أو الالتحاق بالقوى العاملة، أو اقتطاع بعض الوقت للتفكير، لا تستمع إلى عقلك فقط. استمع إلى قلبك كذلك، فهو أفضل مستشار وظيفي لديك. افعل ما تحب حقًا أن تفعله وإذا كنت لا تعلم بعد ما هذا الأمر بالتحديد، حسنًا، استمر في البحث؛ لأنك إذا وجدته، فستضيف إلى عملك هذا الأمر الذي سيضمن لك ألا تعمل بشكل آلي أو تحتاج للاستعانة بمصادر خارجية. سيساعدك ذلك في أن تكون طبيب أشعة أو مهندسًا أو معلمًا لا غبار عليه.

إن لم تكتشف أبدًا ما ترغب في القيام به، فمن المحتمل أن تظل تشعر بالإحباط طوال حياتك. لاحظ المؤلف ستيفين كوفي: "كم أصبحت حياتنا مختلفة عندما عرفنا حقًا ما هي الأمور بالغة الأهمية بالنسبة لنا، وبالحفاظ على تلك الصورة ثابتة في عقولنا، نوجه أنفسنا كل يوم لنكون ولنعرف الأمور الأكثر أهمية". فهم نفسك ومعرفة ما تريد القيام به هو أحد أهم الأشياء التي ستقوم بها في هذه الحياة.

٣. هل تستطيع القيام بما ترغب في القيام به؟

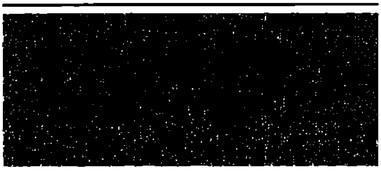
كان لديّ شاب يدعى بوبي يعمل معي. كان يعمل في دور ريادي لديّ. فقد كان هو الشخص الذي يعد الموسيقى، ويقود المغنيين والموسيقيين الآخرين، ويقود فعليًا جماعة المغنيين أثناء الأداء.

كان بوسعي أن أرى أن بوبي لم يكن شخصًا سعيدًا، وساورني الشك أنه قد يفضل القيام بعمل مختلف. ولذلك جلست معه يومًا ما في حديث ودي. واعترف أنه كان حقًا غير سعيد. سألته: "بوبي، ما الأمر الذي تحب القيام به؟".

تردد للحظة ثم أفضى إليّ قائلًا: "كنت أود حقًا أن أكون المعلق الخاص بفريق Chicago Cubs لكرة البيسبول".

كل ما دار في ذهني وقتها كان *ستظل غير سعيد لفترة طويلة جدًا من الوقت*. لم يكن لديه المهارات التي تحتاجها تلك الوظيفة. وحتى لو كانت لديه تلك المهارات، لم تكن الوظيفة متاحة! أخبرته أنه في حاجة إلى البحث عن شيء أكثر واقعية يتناسب مع مواهبه والفرص المتاحة له.

هناك فرق كبير بين أن يكون لديك حلم يدفعك لتحقيقه وبين أن تبتكر فكرة من العدم ليس لها علاقة بمن تكون وبما تستطيع القيام به. أشعر برغبة شديدة في مساعدة الأشخاص الذين يواجهون هذه المشكلة لدرجة أنني ألّفت كتابًا عن ذلك الأمر بعنوان "اختبر حلمك". يجب أن يكون لديك بعض المعايير لمعرفة إذا ما كانت رغباتك تناسب قدراتك.



كشف وارن بينس أيضًا عن شيء لمساعدة من يواجهون هذا الأمر. قدم ثلاثة أسئلة يمكنك طرحها على نفسك لمعرفة إذا كان ما تريد القيام به ممكنًا. اسأل نفسك:

- **هل تعلم الفرق بين ما تريده وما تجيده؟** هذان الأمران لا يتطابقان دائمًا. وأظن أن ذلك كان الحال مع بوبي. ما أراده وما كان في استطاعته القيام به كانا أمرين مختلفين جدًا. لتكون ناجحًا، عليك أن تفعل ما تجيده.
- **هل تعلم ما الذي يحركك وما الذي يشعرك بالرضا؟** أحيانًا ينتوي الناس فعل شيء ما لأسباب خاطئة. قد تكون الوظيفة التي يريدونها تبدو غير شاقة، بينما في الحقيقة هي كذلك. أو قد يريدون الحصول على المكافآت التي تشملها الوظيفة، وليس العمل في حد ذاته. عندما يتوافق ما يحفزك مع ما يشعرك بالرضا، فذلك مزيج قوي.

- **هل تعلم ما هي قيمك وأولوياتك، وما هي قيم وأولويات منظمتك؟** كلما استطعت الموازنة بين هذين الأمرين، زادت فرصتك في النجاح. إذا كنت أنت ورئيسك في العمل تعملان بأهداف متعارضة، فسيكون النجاح صعب التحقيق.

تقدير الاختلاف بين ما تريده وما في استطاعتك القيام به، وبين ما يحركك وما يشعرك بالرضا، وبين قيمك وقيم منظمتك يظهر لك العديد من العقبات بينك وبين ما تريد القيام به. عند هذه النقطة يصبح السؤال الذي تحتاج أن تطرحه على نفسك هو هل كنت قادرًا على التغلب على هذه الاختلافات.

أحد المفاتيح الأساسية لتكون ناجحًا وتحقق هدفك هو فهمك لمواهبك المميزة وإيجادك للمكان المناسب لاستخدامها. بعض الناس لديهم مقدرة فطرية لمعرفة ما لديهم وما ليس لديهم. آخرون عليهم العمل بجد للتوصل لهذه الاكتشافات. لاحظ الشاعر والناقد صامويل جونسون: "كل إنسان تقريبًا يهدر جزءًا من حياته في محاولات لإظهار صفات لا يمتلكها". يجب أن يكون هدفك أن تقلل ما تهدره من حياتك بقدر الإمكان. كما يقول جيم ساندربرج متلقي الكرات السابق في دوري كرة البيسبول: "اكتشف ما يميزك؛ ثم درب نفسك لتنميه".

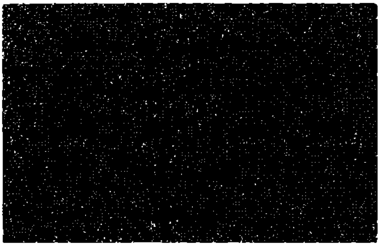


٤. هل تعلم سبب رغبتك في القيام بما تريد القيام به؟

أظن أنه من المهم جدًا ليس فقط أن تعرف ما تريد القيام به، لكن أيضًا أن تعرف سبب رغبتك في القيام به. أقول ذلك لأن الدوافع ذات أهمية. عندما تقوم بالأمور للأسباب الصحيحة، يمنحك ذلك قوة داخلية عندما لا تسير الأمور على ما يرام. تساعدك الدوافع الصحيحة على بناء علاقات إيجابية لأنها تمنع الأهداف الخفية وتجعلك أكثر رغبة في وضع الناس قبل أهدافك. القيام بأمر ما للأسباب الصحيحة يجعل الحياة أيضًا أقل فوضى ويجعل طريقك أكثر وضوحًا. ليست رؤيتك فقط هي التي ستصبح أوضح، بل إنك أيضًا ستنام ليلًا وأنت تعرف أنك على الطريق الصحيح.

عملي الذي أقوم به هو هدف حياتي. عندما أقود أو أتواصل مع الآخرين، أقول إنني *ولدت من أجل ذلك*. الأمر يعتمد على نقاط قوتي. ويعطيني طاقة. ويحدث فرقًا في حياة الآخرين. ويحقق وجودي ويمنحني لمحة من الأبدية.

أنا أثق أنه في مقدرتك الحصول على نفس الشعور بالرضا ويمكن أن تحقق النجاح إذا قمت بالأمور المقدر لك القيام بها، وقمت بها للأسباب الصحيحة. خذ بعض الوقت لتفكر مليًا. استكشف نواياك وتوجهاتك. كما ينصح الطبيب النفسي كارل يانج: "ستصبح رؤيتك واضحة فقط عندما تنظر داخلك. فمن ينظر إلى الخارج، يحلم. ومن ينظر إلى الداخل، يصحو".



أول أربعة أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك تتعلق بما تريد أن تقوم به. كما قلت في بداية هذا الفصل، يجب أن تفهم نفسك لتنميها. هذا هو قانون الوعي. لكنني أرغب في مساعدتك لتفعل أكثر من مجرد معرفة ما الذي ستفعله. أريدك أن تمتلك حسًا عن كيفية البدء في التحرك في هذا الاتجاه. سيساعدك هذا على وضع أهداف لنموك وتقوم بتحسينها وتعديلها. بوضعك ذلك في ذهنك، ستساعدك الأسئلة المتبقية على وضع خطة العمل.

٥. *هل تعلم ما هو المطلوب حتى تتمكن من القيام بما تريد؟*

الانتقال مما تقوم به الآن إلى ما تريد القيام به هو عملية تستغرق بعض الوقت. هل تعلم ما يتطلبه الأمر؟ أظن أنه يبدأ بـ ...

الوعي

يقول دارين هاردي، ناشر مجلة SUCCESS: "تخيل في ذهنك أين تقف في (أي) مجال، الآن. ثم تخيّل أين تريد أن تكون: أكثر ثراء، أو أكثر رشاقة، أو أكثر سعادة. حدد ما تريده. الخطوة الأولى تجاه التغيير هي الوعي. إذا كنت ترغب في الانتقال من حيث أنت إلى ما تريد أن تكون، فعليك البدء بأن تصبح على وعي بالخيارات التي تشتتك عن وجهتك

المرغوبة. كن واعيًا جدًا بكل خيار تتخذه اليوم لتتمكن من البدء في اتخاذ خيارات أكثر ذكاءً أثناء تقدمك للأمام".

لا يمكنك تغيير اتجاهك إذا لم تكن مدركًا أنك لست متجهًا إلى المكان الذي ترغب في الذهاب إليه. قد يبدو ذلك واضحًا. لكن هل اتخذت بعض الوقت لترى أين تأخذك خياراتك ونشاطاتك الحالية؟ امضِ بعض الوقت لتفكر بعمق إلى أين تتجه الآن. إذا لم يكن ذلك ما تريد الوصول إليه، فاكتب عندئذ الخطوات التي تحتاج إلى اتخاذها لتصل إلى وجهتك المرجوة، لتقوم بما ترغب في القيام به. اجعلها واقعية بقدر الإمكان. هل ستكون هذه هي *الخطوات الصحيحة* بشكل قاطع؟ ربما، وربما لا. لكنك لن تتأكد حتى تبدأ التحرك للأمام. وهذا ينتقل بنا إلى المرحلة التالية:

العمل

لن يمكنك الفوز إذا لم تبدأ! الأشخاص المتفوقون في العالم هم من يبحثون عن الظروف التي يريدونها، وإن لم يجدوها، يصنعوها. ذلك يعني الأخذ بزمام المبادرة. ذلك يعني أن تقوم بفعل شيء مميز كل يوم يسير بك خطوة أقرب إلى هدفك. ذلك يعني الاستمرار في القيام به كل يوم. تقريبًا كل النجاحات هي ثمار للمبادرة.



المسئولية

هناك أشياء قليلة تدفع الشخص لمتابعة سيره مثل المسئولية. إحدى الطرق التي تمكنك من القيام بذلك هي أن تعلن أهدافك للناس. عندما تخبر الآخرين عما تنتوي فعله، تصبح تحت ضغط للاستمرار في متابعة سيرك تجاهه. يمكنك أن تطلب من أشخاص معينين أن يسألوك عن التقدم الذي تحرزه. الأمر يشبه وجود موعد محدد عليك الاستمرار في التحرك لملاقاته. يمكنك حتى تدوين الأمور كشكل من أشكال المسئولية. هذا ما يقترحه دارين هاردي. يقول إن عليك تتبع كل فعل له علاقة بالمجال الذي ترغب في تطويره، سواء

كان ذلك متعلقًا بالماليات، أو الصحة، أو المهنة، أو العلاقات الشخصية. يقول هاردي: "ببساطة احمل معك مفكرة -شيئًا تحتفظ به في جيبك، أو حقيبتك طول الوقت- وأداة للكتابة. ستقوم بتدوين كل شيء. كل يوم. بدون فشل. وبلا أعذار، أو استثناءات. كما لو كان أخوك الأكبر يراقبك. تدوين الأمور على قطعة صغيرة من الورق لا يبدو أمرًا ممتعًا، أنا أعلم ذلك. لكن تتبع تقدمي وعثراتي هو أحد أسباب تحقيقي لكل ذلك النجاح الذي أنا عليه. تجبرك تلك العملية أن تكون واعيًا لقراراتك".

الجذب

إذا أصبحت على وعي بالخطوات التي تحتاج لاتخاذها لتقوم بما ترغب في القيام به، واتخذت خطوات للأمام، وتوليت المسئولية لمتابعة سيرك، فستبدأ في أداء السلوك الذي ترجوه وستبدأ في الاقتراب من القيام بما ترغب في القيام به. وسيفضي ذلك إلى أثر جانبي إيجابي: ستبدأ في جذب أشخاص يشابهونك في التفكير. يقول قانون المغناطيسية في كتاب "٢١ قانونًا لا يقبل الجدل في القيادة": إنك تجذب إليك الأشخاص المشابهين لك. هذا الأمر صحيح في القيادة، لكنه صحيح أيضًا في كل جوانب الحياة الأخرى. كما اعتادت أمي أن تقول: "الطيور على أشكالها تقع".

إذا أردت أن تكون بصحبة أشخاص نامين، فكن أنت كذلك. إذا كنت شخصًا ملتزمًا، فإنك ستجذب إليك أشخاصًا ملتزمين. إذا كنت شخصًا ناميًا، فإنك تجذب إليك أشخاصًا نامين. ذلك يضعك في موقف لتبدأ في بناء مجتمع يجمع أشخاصًا متشابهي التفكير يمكنهم مساعدة بعضهم ليحققوا النجاح.

٦. هل تعرف أشخاصًا يقومون بما ترغب في القيام به؟

نموي الأكبر كان يأتي دائمًا كنتيجة لوجود أشخاص أمامي يمكنهم أن يبينوا لي سبل المضي قدمًا. بعضهم ساعدني عن طريق الاتصال الشخصي، لكن مساعدة أغلبهم كانت عن طريق الكتب التي كتبوها. عندما كانت تخطر في ذهني أسئلة، كنت أجد الإجابات في حكمتهم. عندما كنت أرغب في معرفة كيف أقود بشكل أفضل، كنت أنظر إلى ميلفن

ماكسويل، وبيل هايبلز، وجون وودن، وأوزوالد ساندرز، ومئات الآخرين ليبينوا لي الطريق. إذا كنت قد تعلمت كيفية التواصل بشكل أكثر فاعلية، فذلك لأنني تعلمت من آندي ستانلي، وجوني كارسون، وهوارد هندريكس، ورونالد ريجان، وبيلي جراهام، ومئات الآخرين. إذا كنت أقوم بالتأليف والكتابة بطريقة تساعد الآخرين، فذلك لأن ليس ستوب، وماكس لوكادو، وشارلي ويتزل، وليس باروت، وبوب بفورد، وآخرين أمضوا بعض الوقت معي.

إذا اكتشفت ما ترغب في القيام به، فابدأ في البحث عن أشخاص متفوقين في القيام بما ترغب أن تقوم به. ثم قم بما يجب أن تتعلمه منهم.

كن ملتزمًا. ادفع للآخرين مقابل وقتهم إذا كان ذلك ضروريًا.

كن ثابتًا على ما تفعل. اعقد لقاءات شهرية هادفة مع شخص يمكنه تعليمك.

كن خلّاقًا. ابدأ بكتبهم لو لم يكن في استطاعتك مقابلتهم شخصيًا.

كن متأنيًا. اقضِ ساعتين في التحضير مقابل كل ساعة من التفاعل.

كن متأملا. اقضِ ساعتين في التأمل مقابل كل ساعة من التفاعل.

كن ممتنًا. هؤلاء الأشخاص هم إنعام من أجل نموك الشخصي؛ تأكد من جعلهم على علمٍ بذلك.

تذكر دائمًا أنك لن تتمكن من الوصول إلى ما تريده بمفردك. ستحتاج مساعدة الآخرين لإرشادك طوال الطريق الذي ستسلكه.

٧. هل عليك أن تقوم بما ترغب في القيام به معهم؟

إذا كنت شخصًا متفانيًا في أمر النمو الشخصي، فستتعلم طوال الوقت من العديد من الأشخاص وفي العديد من الأماكن. وستتاح لك الفرصة من وقت إلى آخر لتتلقى المشورة بشكل مستمر من أحدهم. إن تلقي المشورة من شخص ناجح في مجال اهتمامك له قيمة عظيمة، وسأناقش ذلك باستفاضة أكثر في الفصل الخاص بقانون النمذجة. لكن، سأتوقف

قليلًا الآن لأقدم لك النصيحة التي تحتاجها بشأن التواصل مع أحد المعلمين. إذا وجدت معلمًا محتملًا، فاعلم أن النقاط التالية هي مسئوليتك أنت:

- امتلك بروح قابلة للتعلم.
- كن دومًا مستعدًا للوقت الذي ستقضيه مع معلمك.
- حدد جدول أعمالك بطرح أسئلة وافرة.
- برهن على ما تعلمته من الوقت الذي قضيتماه معًا.
- تولَ المسئولية تجاه ما تعلمته.

كشخص عمل كمستشار للكثير من الناس، يمكنني أن أخبرك ما أراه كمسئوليات للمعلم. مسئوليتي تجاه الأشخاص الذين أعلمهم هي أن أضيف لهم قيمة. هدفي دائمًا أن أساعدهم ليتمكنوا من إثراء ما لديهم بالفعل، لا أن أحاول جعلهم شيئًا آخر. هذه هي المجالات التي أركز عليها:

- نقاط القوة
- الحالة المزاجية
- السجل السابق
- الحماس
- الخيارات
- النصيحة
- الدعم، الموارد/الأشخاص
- خطة العمل
- التقييم
- التشجيع

في كل من هذه المجالات، فكر فيما يمكنك تقديمه من إسهامات مميزة للشخص الذي تقدم له المشورة.

أحد الأشخاص الذين استمتعت باستثمار وقتي معهم هو كورتني ماكبات من نورفولك، فيرجينيا. في لقائي التالي معه، قال لي ما يلي:

هذا ما سألته أنا.

هذا ما شاركتني فيه.

هذا ما قمت به أنا.

والآن هل يمكنني إلقاء المزيد من الأسئلة؟

مع شخص يتابع نموه بهذا الشكل، تكون إجابتي دائمًا نعم!
ليس كل شخص يمكنه مساعدتك هو بالضرورة الشخص المناسب لتقديم المساعدة لك. يجب عليك أن تنتقي. وهم أيضًا. يجب أن يكون هدفك أن تجد شخصًا مناسبًا حيث تكون المنفعة متبادلة لكليكما كمعلم ومتلقٍ للمشورة.

٨. هل ستتحمل تكلفة القيام بما ترغب في القيام به؟

قال المؤلف والمعلم جيمس توم: "ربما يكون أكثر إنسان عصامي وأمين على وجه الإطلاق هو الذي سمعناه يقول: 'لقد وصلت للقمة متخذًا أصعب طريق؛ ومحاربًا كسلي وجهلي مع كل خطوة من خطوات الطريق'". بالتأكيد ذلك يحوي الكثير من الحقيقة بين طياته، أليس كذلك؟ عندما نواجه العقبات في طريق النجاح، عادة ما نكون نحن أسوأ أعدائنا.
منذ عدة سنوات، صادفت مقطوعة تسمى "ارفع سقف أحلامك". إنها مليئة بالكلمات المشجعة لكن أيضًا تبين ما يتطلبه الأمر لمتابعة أحلامك. إنها تقول:

لو كان هناك وقت لاتخاذ خطوات جريئة،
لإحداث اختلاف،
للشروع في أمر ذي قيمة،
فهو الآن.
ليس بالضرورة من أجل قضية كبرى؛
لكن من أجل أمر يمس قلبك،
أمر تطمح إليه،
أمر تحلم به.
أنت مدين لنفسك أن تجعل لأيامك على الأرض أثرًا.
استمتع.
تعمق في الحياة.

وسع نطاق حياتك.
ارفع سقف أحلامك.
واعلم، رغم ذلك، أن الأمور ذات القيمة لا تأتي بسهولة.
ستكون هناك أيام جيدة.
وستكون هناك أيام سيئة.
ستأتي أوقات ترغب فيها أن تغير مسارك،
وتكف عن مواصلة السير، وتعتبرها نهاية الأمر.
هذه الأوقات تخبرك أنك تدفع نفسك للأمام،
أنك لا تخشى التعلم عن طريق التجربة.[٢]

اتخاذ الخطوات اللازمة لتعيش أحلامك وتقوم بما تود القيام به سيكلفك ثمنًا له. سيكون عليك العمل بجد. سيكون عليك تقديم بعض التضحيات. سيكون عليك الاستمرار في التعلم والنمو والتغير. هل أنت على استعداد لتحمل تلك التكلفة؟ حقًا أتمنى أن تكون كذلك. لكن اعلم ذلك: أغلب الناس ليس لديهم ذلك الاستعداد.

٩. متى يمكنك الشروع فيما ترغب في القيام به؟

اسأل الناس متى سيقومون بما يودون القيام به، وستكون الإجابة غالبًا أنهم يأملون أن يقوموا به "يومًا ما". لماذا ليس الآن؟ هل لأنك غير مستعد؟ قد لا تكون كذلك. لكن إذا انتظرت حتى تكون مستعدًا، فربما لن تفعل ذلك أبدًا.

أغلب الإنجازات التي حققتها في حياتي شرعت فيها قبل أن أكون في كامل استعدادي. عندما كنت أدرّس القيادة في عام ١٩٨٤ وطلب الدارسون تعليمًا مستمرًا، لم أكن مستعدًا لتقديمه لهم. لكن أثناء مؤتمر مع أربعة وثلاثين شخصًا في جاكسون، بولاية مسيسيبي، قررت أن أمرر بينهم مستندًا وأحصل على معلومات الاتصال من كل من أراد تلقي شريط تسجيلي خاص بالقيادة بشكل شهري. الأربعة والثلاثون شخصًا كلهم ملئوا المستند. هل أنا على استعداد أن أبدأ سلسلة اشتراكات شهرية خاصة بالقيادة؟ لا. هل سأبدأ ذلك على أي



حال؟ نعم. عندما احتجت لجمع المال لنقل دار العبادة لمكان آخر، هل كنت على دراية بكيفية القيام بذلك؟ لا. هل بدأت الأمر على أي حال؟ نعم. عندما أسست EQUIP لتعليم القيادة لأشخاص في دول حول العالم، هل كان لديّ استراتيجية مؤكدة لإنجاح المؤسسة؟ لا. هل بدأنا على أي حال؟ نعم. لا يصبح أي شخص مستعدًا عن طريق الانتظار. أنت تصبح مستعدًا فقط عندما تبدأ.

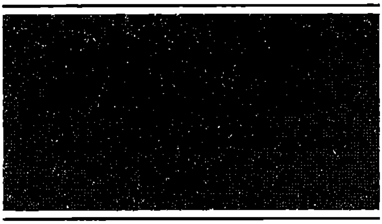
١٠. كيف سيكون الحال عندما تتمكن من القيام بما تود القيام به؟

لأنه كان لديّ ميزة القيام بما رغبت دومًا في القيام به، أريد أن أقدم لك رؤية مستقبلية عن الأمر. أولًا، سيكون الأمر مختلفًا عما تخيلته. لم أتخيل أبدًا أنني سأقوم بالتأثير في كل هؤلاء الأشخاص الذين أثرت فيهم. لم أعرف أبدًا أن الحياة ستكون بهذا الجمال. لم أظن أبدًا أنني سأرغب أحيانًا في الانسحاب بعيدًا عن الناس لأفكر أو أكتب. لكنني أيضًا لم أتوقع أبدًا تطلعات الآخرين مني التي جعلوني أحققها.

عندما تقوم بما تود القيام به، سيكون الأمر أصعب كثيرًا مما تخيلته. لم يكن لديّ أية فكرة عن كم الوقت الذي أحتاجه لأكون فعالًا. لم أتوقع أبدًا تلك المسئوليات الكبيرة التي وضعت عليّ أو وجوب استمراري في دفع تكلفة النجاح. لم أحلم أيضًا من قبل أن مستوى طاقتي سينخفض بالقدر الذي حدث في السنوات الأخيرة.

أخيرًا، دعني أخبرك بأمر ما. عندما تقوم بما وددت دومًا القيام به، سيكون الوضع أفضل مما تخيلته. عندما بدأت الاستثمار في نموي الشخصي، لم أكن أتوقع عائدًا مضاعفًا؛ بالنسبة لي أنا شخصيًا، وبالنسبة للأشخاص الذين قدمت لهم المشورة، وبالنسبة لفريقي. ولم أحلم أبدًا أن يكون الأمر ممتعًا لهذا الحد! لا شيء يضاهي تحقيقك لهدفك الذي خُلقت من أجله.

منذ بضع سنوات في حدث Exchange، وهو حدث متعلق بالقيادة أستضيف فيه المديرين التنفيذيين كل عام، تشرفنا بحضور كوريتا سكوت كينج، وبرنيس كينج كاثنين من المتحدثين لدينا. جلسنا جميعنا في أتلانتا واستمعنا إلى القصص التي يسردونها. أكثر ما كان الحضور يرغب في المعرفة عنه هو خطاب مارتن لوثر كينج الابن I



Have a Dream. أخبرتنا برنيس أنه كان هناك العديد من المتحدثين وكان مخططًا لهم إلقاء خطاب على الجمهور في ذلك اليوم على درجات نصب لنكولن التذكاري. العديد منهم تنافسوا على أفضل مكان في ترتيب المتحدثين، آملين أن يظهروا في الوقت الذي يغطيه التلفاز.

والد برنيس تخلى عن وقته. لم يكن يهتم لمكانه في جدول الأسماء. كل ما كان يهتم له هو التواصل مع الناس. وعندما قام بذلك، صنع أمرًا خلده التاريخ. لماذا؟ لأنه كان يقوم بما خُلق ليقوم به. في العام التالي، كان قانون الحقوق المدنية قد صدر في واشنطن العاصمة. وكان كينج قد اتبع شغفه، ووجد هدفه، وكنتيجة لذلك، طبع أثره على العالم.

يقول الناس: هناك يومان عظيمان في حياة الإنسان: اليوم الذي ولدت فيه واليوم الذي تكتشف فيه سبب قدومك للحياة. أريد أن أشجعك لتبحث عن سبب مجيئك للأرض. ثم اتبعه بكل طاقتك.

[redacted]

تم وضع الأسئلة في هذا الفصل لتحثك على فهم نفسك وإيجاد الطريق الصحيح لتحقيق سبب وجودك في الحياة. إليك نسخة مبسطة من الأسئلة. اقضِ قدرًا كافيًا من الوقت في إجابتها حتى يصبح لديك خطة عمل تتبعها عند انتهائك منها.

١. ما الذي تود القيام به؟
٢. ما المواهب، والمهارات، والفرص التي لديك لتساندك في قيامك به؟
٣. ما دوافع رغبتك في القيام به؟
٤. ما الخطوات التي عليك اتخاذها (بدءًا من اليوم) للشروع فيما تود القيام به؟
- الوعي
- العمل
- المسئولية

٥. من يمكنه إسداء النصيحة إليك لمساعدتك بطول الطريق؟
٦. ما التكلفة التي لديك الاستعداد لتحملها؟ ماذا سيكلفك الأمر من وقت، وموارد، وتضحيات؟
٧. أي المجالات تحتاج أن تنمو فيه أكثر؟ (عليك التركيز على نقاط قوتك والتغلب على أية نقاط ضعف قد تعوقك عن تحقيق هدفك).



٣

قانون المرآة

يجب أن ترى قيمة نفسك حتى تزيدها قيمة

"التنمية الشخصية هي الإيمان بأنك تستحق الجهد، والوقت، والطاقة المطلوبة لتنمية نفسك".

– دينيس وايتلي

أسأل نفسي كثيرًا ما الذي يمنع الناس من تحقيق النجاح. أعتقد أن كل الناس بداخلهم بذور النجاح. كل ما عليهم فعله هو غرس هذه البذور، وريها، وتغذيتها، وستبدأ في النمو. ولهذا السبب أمضيت حياتي في محاولة إضافة قيمة للناس. فأنا أحب رؤية الناس مزدهرين!

فلماذا يفشل الكثيرون في النمو وتحقيق قدراتهم؟ لقد استنتجت أن أحد الأسباب الرئيسية هو ضعف تقديرهم لأنفسهم. العديد من الناس لا يؤمنون بأنفسهم. ولا يمكنهم ملاحظة الإمكانيات التي وضعها الله فيهم. لديهم مئات الإمكانيات، لكنهم لم ينموها أبدًا لأنهم مقتنعون أنهم لن يتمكنوا من التعلم والنمو والازدهار بشكل رائع.

قدرات مدفونة

كان ذلك هو الحال مع جونيتا ماكسوين، والتي علمت بقصتها مؤخرًا. لأكثر من ثلاثين عامًا، كانت شخصًا يرى القليل من القيمة والقدرات في نفسه. لكن للأمانة، كانت هناك عدة أسباب منطقية لرؤيتها السيئة لنفسها.

كانت طفلة لأم وحيدة لم تكن تريدها وقد أخبرتها بذلك. قضت هي وأختها، سونيا، التي كانت تكبرها بعام واحد -مع إحدى بنات عمومتهما- أول خمسة أو ستة أعوام من حياتهما مع جدتهما في برمنجهام، في ولاية ألاباما. لكن كان يشاركهما في المنزل أيضًا ثلاثة أعمام، والذين أساءوا معاملة الأطفال الثلاثة نفسيًا، وجسديًا، وجنسيًا. كانت جونيتا مشوهة جسديًا وعاطفيًا.

تقول جونيتا: "عندما بلغت الخامسة من عمري، كنت قد بدأت أعتقد بالفعل أنني لم أكن فقط محتقرة، لكنني كنت أيضًا طفلة منبوذة من أمها. كطفلة، لم يكن لديّ مأوى، أو رأي ، أو أية قيمة على الإطلاق".[١]

عندما علمت والدة جونيتا وسونيا الأذى الذي تعرضتا له، نقلت الفتيات الثلاث إلى منزل جديد. لكن الأذى استمر، هذه المرة من الرجال الذين كانت والدتهما تحضرهم إلى المنزل. كان رد فعل سونيا في النهاية هو عيشها في الشوارع واتجاهها لتعاطي الكوكايين. تجنبت جونيتا المخدرات، لكنها قضت الكثير من وقتها في الشوارع وتركت المدرسة الثانوية في المرحلة الحادية عشر. أنجبت طفلها الأول خارج رباط الزواج في عمر التاسعة عشر، ثم طفلًا آخر في منتصف العشرينات من عمرها. في الغالب، كانت تعيش في المساكن التي تدعمها الحكومة وعلى المساعدات الحكومية، وكانت تعتمد على رفقائها في الدعم الإضافي. ولتحافظ على مظهر ثري، لجأت إلى سرقة المتاجر.

نظرة سونيا لخصت بشكل مؤثر الحالة التي كانوا عليها: "كل أفراد عائلتي كانوا في السجن، ومدمنين للمخدرات، ولم يكملوا دراستهم الثانوية، فماذا لديّ لأعيش من أجله؟ ماذا لديّ لأطمح إليه؟ لا شيء! ماذا لديّ لأنجزه؟ لا شيء".[٢]

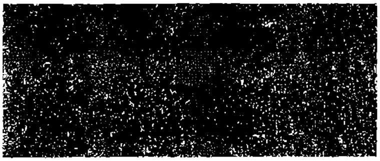
نظرة في المرآة

عيد ميلاد جونيتا الثلاثون كان سببًا في جعلها تنظر في المرآة. ولم يعجبها ما رأت. كتبت قائلة:

> استيقظت في ذلك اليوم وأدركت أنني لا أملك أي شيء يستحق الاحتفال على الإطلاق: لا مال، ولا وظيفة بدوام كامل، ولا منزل، ولا زوج، ولا حل لذلك الوضع، ولا حتى الرغبة في القيام بما هو أفضل.... في النهاية، أدركت أنه حان الوقت لإحداث بعض التغيير.[3]

لم تكن سعيدة بحياتها، وأدركت أنها لو أكملت في الاتجاه الذي كانت تسير فيه، قد يلقي بالمتاعب في طريق ولديها. بقدر ما كانت تعرف، لم يكمل رجل واحد من عائلتها المدرسة الثانوية. العديد منهم مات شابًا أو انتهى به الأمر في السجن. لم تكن تريد أن يواجه أولادها نفس المصير.

بالنسبة لجونيتا، بدأت العملية بعملها لتحصل على شهادة تطوير التعليم العام. لقد حضرت دورة تدريبية مدتها ١٢ أسبوعًا لتستعد ثم تخوض الاختبار. كانت تحتاج الحصول على ٤٥ درجة لتنجح. وحصلت على ٤٤,٥. لكنها قررت أن تحسّن من نفسها، لذلك رتبت لإعادة الاختبار في أول فرصة تسنح لها. عندما نجحت، كانت متحمسة لاختيارها للتحدث في حفل التخرج. لم يكلف أي شخص من عائلتها نفسه عناء الحضور.



أدركت جونيتا أنها إذا كانت عازمة على التغير، فهي في حاجة إلى مغادرة برمنجهام والحصول على بداية جديدة. وأرادت أن تقوم بأمر لم يسبقها إليه أي من أفراد عائلتها، وهو الذهاب إلى الجامعة. لقد قررت الانتقال إلى أتلانتا، جورجيا، وكان يحثها فكر عميق يقول: "لديّ فرصة لأصبح أي شخص أريده"[4].

لقد استغرقت حوالي ثلاث سنوات لتنجز الأمر، لكنها رحلت أخيرًا. وبعد ذلك بقليل، سجلت نفسها في جامعة ولاية كينيساو، متخذة قرارًا أن تأخذ أكثر من منهج دراسي كل

فصل دراسي. كانت في الثالثة والثلاثين عندما بدأت دراستها. كان لديها ذكاء اجتماعي لكن لم تكن على مستوى عالٍ من الذكاء الدراسي؛ على الأقل في البداية. أرعبها ذلك في بداية الأمر. لكن للمرة الأولى في حياتها، كانت عازمة على جعل نفسها أفضل. وسريعًا ما أدركت أنها تستطيع ذلك.

أوضحت جونيتا قائلة: "أدركت أنه لا ينبغي عليّ أن أكون ذكية، عليّ فقط أن أتحلى بالعزم، والدافع، والتركيز. كان الثمن باهظًا. كان عليّ أن أبدّل تفكيري. كان عليّ أن أفكر كشخص ذكي"[5]. لم تذاكر بجد وتحافظ على تركيزها فقط، لكنها أيضًا كانت تبحث عن أذكى شخص في كل فصل من فصولها وتطلب منه أن يدرس معها. وسريعًا ما أصبحت تدرس وتفكر مثل أفضل الطلاب في الكلية. وقد حافظت أيضًا على الرؤية التي كانت لديها لمستقبلها. في بداية كل فصل دراسي، كانت تذهب إلى المكتبة الموجودة في الجامعة ومرتدية ملابس التخرج، ناظرة لنفسها في المرآة ومتخيلة نفسها كيف ستكون عند التخرج.

وذات يوم، وبينما كان أحد زملائها يتحدث إليها، أدركت أمرًا ما. كان زميلها يقول: "أنا لا أحب نفسي. أنا شخص نكرة".

أجابت جونيتا: "بالتأكيد يمكنك أن تحب نفسك مادمت أنا قد أحببت نفسي". وعندها صدمتها العبارة، ربما لأول مرة. "أدركت أنني أحببت نفسي". لقد تغيرت. لقد أصبحت الشخص الذي أرادت أن تصبح عليه، الشخص الذي خُلقت لتكون عليه.

أنهت جونيتا دراستها لشهادة البكالوريوس في ثلاثة أعوام. ثم سجلت نفسها في كلية الدراسات العليا، حيث حصلت على الماجستير في الخدمة الاجتماعية. وحاليًا، تعمل على حصولها على الدكتوراه.

تقول جونيتا: "لقد سعيت وراء أمر قال لي المجتمع: 'لا يمكنك فعله'، 'أوه، بل يمكنني ذلك!'"[6].

قوة التقدير الإيجابي للذات

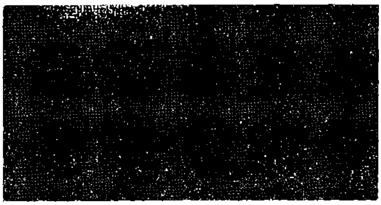
تعد قصة جونيتا مثالًا قويًا لما يمكن أن يحدث في حياة إنسانة عندما تدرك قيمة نفسها وتبدأ في زيادة قيمتها أكثر. في حالة جونيتا، كان الدافع لها هو رغبتها في

مساعدة أطفالها، وبدأت في إضافة قيمة لنفسها *أولا*، وبعد ذلك رأت قيمة نفسها. لا يهم ما يحدث أولًا: أحدهما يقوي الآخر. ما يهم هو أن تبدأ عجلة القيمة في الدوران!

إذا لم تدرك أنك تمتلك قيمة حقيقية وأنك تستحق الاستثمار في نفسك، فلن تخصص أبدًا الوقت والجهد اللازمين لنموك حتى تدرك قدراتك الكامنة. إذا لم تكن متأكدًا من أنك تتفق معي في ذلك، ففكر في النقطة التالية.

تقدير الذات هو أهم مفتاح لسلوك الإنسان

كثيرًا ما أسمع صديقي زيج زيجلار يقول: "من المستحيل أن نتصرف باستمرار بطريقة متعارضة مع نظرتنا لأنفسنا. يمكننا القيام بالقليل جدًا من الأمور بشكل إيجابي إذا كنا نشعر بالسلبية تجاه أنفسنا". زيج لديه حكمة عملية ومنطقية جدًا شاركها مع الآخرين لسنوات. والخبراء في هذا المجال يتفقون على تقييمه هذا. يقول نثانيال براندن، الطبيب النفسي والخبير في مجال تقدير الذات: "لا يوجد عامل أكثر أهمية في تحفيز وتنمية الناس نفسيًا أكثر من الأحكام التي يصدرونها بشأن قيمة أنفسهم. كل جانب من جوانب حياتهم يتأثر بالطريقة التي يرون بها أنفسهم". إذا ظننت أنك عديم القيمة، فلن تضيف أية قيمة إلى نفسك.



ضعف تقديرك لنفسك يخلق سقفًا يحد من قدراتك

أنا مشهور بتدريس قانون السقف من القوانين الـ ٢١ غير القابلة للجدل في القيادة (في كتاب "٢١ قانونًا لا يقبل الجدل في القيادة"). تخيل أنك تريد القيام بأمر عظيم في حياتك له تأثير على حياة الكثيرين. ربما ترغب في بناء منظمة كبيرة. تلك الرغبة، مهما كان مدى عظمتها، ستقيّدها قيادتك. إنها سقف يحد من قدراتك. حسنًا، تقديرك

لنفسك له نفس نوع التأثير. إذا كانت درجة رغبتك ١٠ لكن درجة تقديرك لنفسك ٥، فلن يرتقى أداؤك أبدًا لمستوى ١٠. سيكون مستوى أدائك ٥ أو أقل. لا يستطيع الناس أبدًا التفوق على صورتهم الذاتية. كما يقول نثانيال براندن: "إذا كنت تشعر أنك غير كفء لمواجهة التحديات، وغير مستحق للحب والاحترام، وغير مؤهل للسعادة، وتخشى الأفكار أو الرغبات أو الاحتياجات التوكيدية الحازمة؛ إذا كنت تفتقد للثقة في النفس، واحترام النفس، والإيمان بالنفس الأساسيين؛ فضعف تقديرك لنفسك سيقيدك، بصرف النظر عن أية مميزات أخرى قد تمتلكها".

[redacted]

القيمة التي نضعها لأنفسنا هي في الغالب القيمة التي يضعها لنا الآخرون

ذهب رجل إلى قارئة طالع ليسمع ما ستقوله عن مستقبله. نظرت إلى كرة كريستالية وقالت: "ستكون فقيرًا وتعيسًا حتى تصل إلى عمر الخامسة والأربعين".

سألها الرجل بأمل: "وماذا سيحدث بعد ذلك؟".

"وقتها ستكون قد اعتدت على الأمر".

أنا آسفة لقول ذلك، تلك هي الطريقة التي يحيا بها أغلب الناس؛ وفقًا لما يظنه الآخرون عنهم. إذا توقع منهم الأشخاص المهمون في حياتهم ألا يمضوا قدمًا، فهذا ما سيتوقعونه من أنفسهم. سيكون ذلك جيدًا لو كنت محاطًا بأشخاص يؤمنون بك. ولكن ماذا لو كان الوضع مختلفًا؟

لا يجب أن تهتم أكثر من اللازم بما قد يظنه الآخرون عنك. عليك أن تهتم أكثر بما تظنه أنت عن نفسك. وهذا ما فعلته جونيتا ماكسوين. عندما كانت تستعد لانتقالها لأتلانتا، أخبرها أصدقاؤها وعائلتها أن ذلك لم يكن ليحدث أبدًا. وعندما انتقلت إلى هناك، أخبروها أنها ستفشل وتعود لبرمنجهام. لم يؤمن بها أحد بالفعل. لم تهتم هي لذلك. كان لديها حل خاص بها. تقول جونيتا: "لا يجب عليك أن تقبل ما يقول الناس إنه يجب عليك أن تكون عليه"[٧]. أليس ذلك رائعًا؟

إذا قللت من قيمة نفسك، فتأكد أن العالم لن يزيد من قدرك. وإذا أردت أن تصبح الشخص الذي تخولك قدراتك لأن تصبح عليه، فعليك أن تؤمن أنك تستطيع ذلك!

خطوات نحو بناء صورتك الذاتية

عليّ الاعتراف أن الصورة الذاتية لم تشكل مشكلة بالنسبة لي أبدًا. لقد نشأت في بيئة إيجابية للغاية، وقد كنت أؤمن دومًا بقدرتي على النجاح. لكنني عملت مع الكثير من الأشخاص الذين لا يشاركوني نفس الاعتقاد. وقد كنت قادرًا على مساعدة بعضهم على تخطي الأزمة والإيمان بأنفسهم كما أؤمن أنا بهم. وأتمنى أن أستطيع مساعدتك أنت أيضًا، إذا كنت في موقف مشابه. لكي نبدأ معًا، فكر جديًا في الاقتراحات العشرة التالية.

[redacted]

١. انتبه لحديثك مع نفسك

سواء كنت تعرف ذلك أم لا، فهناك محادثة قائمة بينك وبين نفسك طوال الوقت. ما طبيعة المحادثة الخاصة بك؟ هل تشجّع نفسك؟ أم هل تنتقد نفسك؟ إذا كنت إيجابيًا، فستساعد نفسك على خلق صورة ذاتية إيجابية. وإذا كنت سلبيًا، فأنت تضعف قيمة نفسك. من أين يأتي الحديث السلبي، والنقدي للذات؟ عادة يأتي من تنشئتنا. في كتابهم The Answer، يتحدث المؤلفان رجلا الأعمال جون أساراف وموراي سميث عن الرسائل السلبية التي يتلقاها الأطفال أثناء نموهم. كتبا:

> عندما تصل إلى عمر السابعة عشر، ستكون قد سمعت عبارة: "لا، لا يمكنك ذلك" حوالي ١٥٠ ألف مرة. وستكون قد سمعت عبارة: "نعم، يمكنك ذلك". حوالي ٥ آلاف مرة. هناك ثلاثون لا مقابل كل نعم. وهذا ينمي اعتقادًا قويًا بفكرة "لا أستطيع"[8].

أمامك الكثير لتتغلب عليه. ذلك أحد الأسباب التي جعلت جونيتا ماكسوين تستغرق ثلاثين عامًا لتبدأ في الاعتقاد بقدرتها على التغير. منذ عمر مبكر، زُرِع فيها الشعور بعدم القيمة.

إذا كنا نرغب في تغيير حياتنا، فعلينا تغيير نظرتنا لأنفسنا. وإذا كنا نرغب في تغيير نظرتنا لأنفسنا، فنحن في حاجة إلى تغيير الطريقة التي نتحدث بها مع أنفسنا. وكلما تقدمنا في العمر، زادت مسئوليتنا تجاه ما نفكر به، ونقوله، ونعتقده. أليس لديك ما يكفي من المشكلات في حياتك بالفعل؟ لماذا تزيدها بتثبيط نفسك كل يوم بالحديث السلبي مع ذاتك؟

عندما كنت طفلًا صغيرًا، كانت قصتي المفضلة هي The Little Engine that Could. لماذا؟ لأنني وجدت أنها مشجعة جدًّا! اعتدت قراءتها مرارًا وتكرارًا، واعتدت أن أفكر هكذا، *هذا أنا! أعتقد أنني أستطيع أنا أيضًا!*

عليك أن تتعلم لتصبح أنت محفزك الخاص، ومشجعك الخاص. كل مرة تحسن فيها عملًا، لا تدع الأمر يمر ببساطة؛ امتدح نفسك. كل مرة تختار فيها الالتزام بدلًا من التساهل، لا تقل لنفسك إنه كان عليك فعل ذلك على أي حال؛ بل أدرك كم المساعدة التي تقدمها لنفسك. وفي كل مرة تقترف خطأ، لا تستحضر كل شيء خطأ في نفسك؛ قل لنفسك إنك تدفع ثمن النمو وإنك ستتعلم القيام بالأمر بشكل أفضل في المرة القادمة. كل أمر إيجابي يمكنك أن تقوله لنفسك سيساعدك.

٢. توقف عن مقارنة نفسك بالآخرين

عندما بدأت مهنتي، كنت أتطلع إلى التقرير السنوي من المنظمة والذي يبين إحصائيات كل قائد من قادتها. بمجرد أن تسلمتها بالبريد، كنت أنظر لترتيبي في القائمة وأقارن التقدم الذي أحرزته بالتقدم الذي أحرزه كل القادة الآخرين. بعد حوالي خمسة أعوام من القيام بهذا، أدركت كم كان ذلك الأمر ضارًا. ما الذي يحدث عندما تقارن نفسك بالآخرين؟ عادة يحدث أمر من اثنين: إما أن تلاحظ أن الشخص الآخر يسبقك كثيرًا فتشعر بالإحباط، وإما أن تلاحظ أنك أفضل من الشخص الآخر، فتصبح فخورًا. كلا الأمرين ليس جيدًا بالنسبة لك، ولن يساعدك أي منهما على النمو.

مقارنة نفسك بالآخرين ما هو إلا تشتيت أنت لست في حاجة إليه على الإطلاق. الشخص الوحيد الذي ينبغي لك مقارنة نفسك به هو أنت. مهمتك هي أن تصبح اليوم أفضل مما كنت عليه بالأمس. يمكنك فعل ذلك بالتركيز على ما يمكنك القيام به اليوم لتتطور وتنمو. قم بالأمر بشكل كافٍ، وعندما تنظر إلى الوراء وتقارن بين ما كنت عليه منذ

أسابيع، أو شهور، أو أعوام مضت، وبين ما أنت عليه اليوم، عليك عندئذ أن تتشجع بشكل كبير بالتقدم الذي أحرزته.

٣. تجاوز معتقداتك المقيّدة

أحب المسلسل الكوميدي القديم Shoe الذي كان يقدمه جيف ماكنيلي. في إحدى حلقاتي المفضلة، كان "شو" يرمي الكرة في لعبة بيسبول. كان "شو" يتشاور مع متلقي الكرات في فريقه الذي قال له: "يجب أن يكون لديك ثقة في كرتك المنحنية".

تمتم شو متذمرًا: "الكلام سهل عليه، لكن عندما يأتي الأمر لإيماني بنفسي، فأنا عديم الإيمان".

لسوء الحظ، تلك هي الطريقة التي يفكر بها أغلب الناس في أنفسهم. لا يؤمنون بقدرتهم على إنجاز أمور عظيمة. لكن أكبر المقيدات التي يلاقيها الناس في حياتهم هي عادة تلك التي يفرضونها على أنفسهم. كما قال رجل الصناعة شارلز شواب: "عندما يضع الإنسان قيودًا لما سيفعله، فهو بالتالي يضع قيودًا لما يستطيع أن يفعل". كان ذلك صحيحًا في حالة جونيتا ماكسوين. بمجرد أن غيرت من تفكيرها المقيد لها، أصبح في استطاعتها تغيير حياتها.



يعرض المؤلف جاك كانفيلد حلاً للتفكير المقيد للذات. في كتابه "مبادئ النجاح" (من ترجمات جرير)، يوصي جاك بالخطوات الأربع التالية لتحويل المعتقدات التقييدية لمعتقدات تمكينية.

حدد المعتقد التقييدي الذي ترغب في تغييره.
وضح كيف يقيدك ذلك المعتقد.
قرر كيف تود أن تكون، أو تتصرف، أو تشعر.
اخلق عبارة تحول تؤكد أو تمنحك إذنًا لتكون، أو تتصرف، أو تشعر بالطريقة الجديدة.[٩]

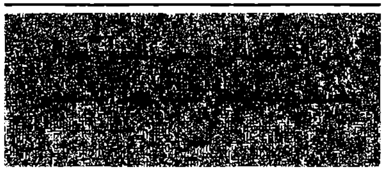
إنها حقًا نصيحة جيدة. بمجرد أن تطبقها، كرر عبارة التحول تلك لنفسك كل يوم بطول المدة التي تحتاجها لتغير تفكيرك المقيد لنفسك.

على سبيل المثال، دعنا نقل إنك ترغب في تعلم لغة أجنبية لتحسن من مهنتك أو لتستمتع بإجازتك بشكل أفضل، لكنك لا تظن أنك تستطيع فعل ذلك. بمجرد تحديدك لذلك المعتقد، حدد مدى التقييد الذي سيسببه لك عدم تعلم تلك اللغة. ثم صف كيف سيكون الحال عندما تتعلم تلك اللغة. كيف ستشعر؟ ما الذي ستتمكن من القيام به؟ ما المحتمل أن يضيفه الأمر لمهنتك؟ ثم اكتب عبارة تمكينية تؤكد قدرتك على تعلم اللغة، وتحدد التقدم الواقعي الذي ستسير به أثناء تعلمك إياها، وتصف كيف ستتأثر أنت بذلك النمو. تذكر، في النهاية، ليس وضعك الحالي هو ما يقيدك، بل ما تظن أنك لا تمتلكه.

٤. أضف قيمة للآخرين

ولأن الأشخاص الذين يشعرون بضعف تقديرهم لذواتهم غالبًا ما يرون أنفسهم أشخاصًا غير مؤهلين أو يشعرون أنهم ضحايا (الأمر الذي غالبًا ما يبدأ بسبب تعرضهم للإيذاء بالفعل في ماضيهم)، فإنهم يركزون بشكل مفرط على ذواتهم. من الممكن أن يصبحوا حامين لأنفسهم وأنانيين لأنهم يشعرون أن عليهم فعل ذلك ليبقوا على قيد الحياة.

إذا كان الأمر كذلك معك، فعليك إذن مقاومة هذه المشاعر عن طريق خدمة الآخرين والعمل على إضافة قيمة لهم. فإحداث اختلاف في حياة الآخرين -حتى إن كان صغيرًا- يرفع تقدير الشخص لنفسه. من الصعب أن تشعر بالسوء حيال نفسك بينما تفعل شيئًا جيدًا لشخص آخر. بالإضافة إلى ذلك، فإن إضافة قيمة للآخرين يجعلهم يقدرونك أكثر؛ مما يخلق دائرة من المشاعر الإيجابية من شخص لآخر.



٥. افعل ما هو صحيح، حتى إن كان الأمر صعبًا

إحدى أفضل الطرق لبناء تقدير الذات هي القيام بما هو صحيح، فهذا يمنحك حسًا قويًا بالرضا. وما الذي يحدث عندما لا تقوم بالأمر الصحيح؟ إما أن تشعر بالذنب، مما يجعلك تشعر بالاستياء حيال نفسك، وإما أن تكذب على نفسك في محاولة لإقناعها أن

أفعالك لم تكن خاطئة أو لم تكن على قدر كبير من الأهمية. وذلك يضرك كشخص كما يضر تقديرك لذاتك.

كونك صادقًا تجاه نفسك وقيمك هو أمر رائع في بناء تقديرك لذاتك. كل مرة تقوم فيها بأمر يبني شخصيتك، فإنك تصبح شخصًا أقوى. وكلما زادت صعوبة المهمة، أصبح بناء شخصيتك أعظم. يمكنك بالفعل أن تؤتي بتصرفات تُشعرك بالرضا حيال نفسك؛ لأن الشخصية الإيجابية تتوسع داخل كل مجال من مجالات الحياة، مما يمنحك ثقة ومشاعر إيجابية حيال كل ما تقوم به.

٦. قم بعادة صغيرة بشكل يومي في مجال محدد في حياتك

عندما بدأت مهنتي في دار العبادة، أحد الأمور التي قمت بها كان عملي لوقت بسيط كل يوم على الخطبة الأسبوعية التي أقدمها. عندما تحدثت مع أقراني، اكتشفت أن تلك لم تكن الطريقة التي يؤدي بها أغلب الناس الذين في مثل منصبي الأمور. أغلب زملائي يبدءون تحضيرها قبلها بيومين. لم أتمكن من فهم سبب قيامهم بالأمر بهذه الطريقة. الأمر كان يشبه مواجهة جبل ما؛ أمر مخيف. لكن، اكتشفت أنني لو قسمت الأمر على الأسبوع بطوله، عندما يحل يوم الخطبة، أكون على ثقة بقدرتي على إتمام المهمة.

إذا كان هناك مجال في حياتك يبدو لك مخيفًا؛ الصحة، أو العمل، أو العائلة، أو شيء آخر؛ فحاول تقسيم الأمر لأجزاء بسيطة كل يوم بدلًا من محاولة التعامل معه كاملًا مرة واحدة. ما دامت قيمتك الذاتية مبنية على عادات، وأفعال، وقرارات إيجابية تمارسها كل يوم، فلمَ لا تبني تقديرك لذاتك وتتعامل مع أكبر مشكلاتك في الوقت نفسه؟ لا ترتبك أو تقلق من الأمر؛ قم بشيء محدد حياله. العادات بناء معنوي. عزز معنوياتك باتخاذك خطوات صغيرة تحملك للاتجاه الإيجابي.

٧. احتفل بالانتصارات الصغيرة

الاقتراح التالي هو في الواقع متابعة للاقتراحات السابقة. عندما تقوم بالأمر الصحيح أو تتخذ خطوة صغيرة في الاتجاه الصحيح، ما استجابتك العاطفية؟ ما نوع الأمور التي تخبر نفسك بها؟ هل تشبه أفكارك هذه الأفكار؟

حسنًا، لقد تأخر هذا الأمر كثيرًا.

لم أقم بكل ما كان عليّ القيام به.

ذلك لن يُحدث اختلافًا.

لا يوجد أمل؛ لن أنجح أبدًا.

أم هل تشبه أفكارك هذه الأفكار أكثر؟

من الجيد أنني فعلت ذلك.

لقد قمت بالأمر الصحيح؛ لقد أحسنت!

كل أمر بسيط يساعدني.

أنا على بعد خطوات من النجاح.

إذا كان تفكيرك يميل أكثر للقائمة الأولى، فأنت في حاجة لتغيير تفكيرك.

عليّ الاعتراف بذلك، ليست لديّ أية مشكلة في الاحتفال بالانتصارات الصغيرة. وأيضًا، ليست لديّ أية مشكلة في الاحتفال بالانتصارات الكبيرة كذلك. أنا فقط أحب الاحتفال. عليك أن تحبه أنت أيضًا. اتخاذ استراحة قصيرة للاحتفال أمر جيد بالنسبة لك. لو لم يكن هناك شيء جيد بما يكفي، فقد تصاب باليأس. الاحتفال يشجعك. ويساعد في إلهامك لتستمر في المسير. لا تقلل من قوته.

٨. تبنّ رؤية إيجابية لحياتك مبنية على ما تقدره

عندما ربحت ريز ويذرسبون جائزة أوسكار أفضل ممثلة عام ٢٠٠٦ عن تصويرها لشخصية جون كارتر كاش في فيلم Walk the Line، اقتبست قول جون كارتر كاش، قائلة: "اعتاد الناس أن يسألوا جون عن أحوالها وكانت تقول: 'أنا فقط أحاول أن يكون لي بعض الأهمية' وأنا الآن أعلم ما تعنيه بكلامها". جميعنا نريد لحياتنا أن تحمل قدرًا من الأهمية. سيكون القيام بذلك صعبًا عندما لا نؤمن بأهميتنا نحن.

إذا كانت لديك رؤية إيجابية لحياتك وتتخذ خطوات لتحقق تلك الرؤية، فستدرك بسهولة أكثر أن حياتك لها أهمية. على سبيل المثال، لقد أحبت جونيتا ماكسوين وقدّرت أطفالها، وكان لديها رؤية إيجابية لهم، تلك التي تراهم فيها يزدهرون كاسرين دائرة العنف التي يسير عليها الرجال في عائلتها طوال الوقت. وبسبب ذلك، اتخذت خطوات لتحقيق تلك الرؤية.

ما الأمر الذي تقدره؟ ما الأمر الذي يحثك لترى رؤية إيجابية لحياتك؟ إذا لم تكن لديك رؤية، فمن المحتمل أن تكون غير مبالٍ. لكن، إذا استفدت مما تقدره وحاولت رؤية ما يمكن أن يكون، فقد يلهمك ذلك لتتخذ خطوات إيجابية. وكل خطوة إيجابية تتخذها تساعدك على الإيمان بنفسك، والذي بدوره يساعدك على اتخاذ خطوات إيجابية أكثر.

٩. تدرب على استراتيجية الكلمة الواحدة

قرأت منذ عامين كتاب لكيفين هول بعنوان Aspire، والذي ألهمني بالفعل. ألهمني بقدر كبير لدرجة أنني رغبت في لقاء مؤلفه، والذي وجدته شخصًا مبهجًا. إحدى فقراتي المفضلة في الكتاب تنقل شيئًا يفعله كيفين لمساعدة الناس على النمو:

> أول شيء أقوم به عندما أدرب شخصًا يطمح إلى التوسع، والنمو، والارتقاء في الحياة هو أن أجعل ذلك الشخص يختار الكلمة التي تصفه بأفضل شكل. بمجرد أن يقوم الشخص بذلك، فكأنه يقلب صفحة في كتاب ويظلل كلمة واحدة. بدلًا من رؤية ثلاثمائة كلمة مختلفة على الصفحة، يتركز انتباه وعزم الشخص مباشرة على تلك الكلمة الواحدة، تلك الموهبة الواحدة. الأمر الذي يركز عليه الإنسان يتوسع.[١٠]

[redacted]

لماذا أحب ذلك التمرين لانتقاء كلمة واحدة؟ لأنها تخبرك الكثير عن كيفية تفكيرك حيال نفسك. جرب ذلك. إذا كنت ستختار كلمة واحدة فقط لتصف بها نفسك، فماذا ستكون؟

أتمنى أن تكون إيجابية! إذا كانت كذلك، فسيساعدك ذلك على الذهاب في الاتجاه الصحيح. إذا لم تكن كذلك، فأنت في حاجة إلى تغيير تلك الكلمة.

١٠. تولّ مسئولية حياتك

عادة ما نحصل في الحياة على ما نبدي استعدادًا لتحمله. لو سمحنا للآخرين بعدم احترامنا، فسنلقى عدم الاحترام. لو تساهلنا مع الإساءة، فستُساء معاملتنا. لو ظننا أنه لا بأس بالعمل لوقت إضافي دون مقابل مادي مناسب، فتخيل ما يمكن أن يحدث؟ إذا لم تكن لدينا خطة وهدف لحياتنا، فسنصبح جزءًا من خطة وهدف شخص آخر!

كان من المنطقي أن حياة جونيتا ماكسوين تغيرت للأفضل عندما تولت مسئولية نفسها والوضع الذي كانت عليه، وقررت أن تتحكم في حياتها وتجري تغييرات إيجابية. تلك التغييرات لم تكن سهلة، ولم تحدث في وقت قصير. كان عليها أن تمر بموقف صعب. لكنها فعلت ذلك. وكذلك تستطيع أنت.

أتمنى لو أستطيع الجلوس معك، وسماع قصتك، وتشجيعك بشكل خاص في رحلتك. إذا مررت بوقت صعب ولم تشعر بالرضا حيال نفسك، أريد أن أخبرك أنك تحمل قيمة. وأنك تحمل أهمية. يمكن لحياتك أن تتغير، ويمكنك إحداث اختلاف؛ لا يهم نوع الخلفية التي لديك أو من أين أتيت. لا يهم ما عانيت منه من صدمات أو أخطاء ارتكبتها، يمكنك التعلم والنمو. يمكنك أن تصبح الشخص الذي تخولك قدراتك لأن تصبح عليه. كل ما أنت في حاجة إليه هو إيمانك بنفسك لتتمكن من البدء. وكل مرة تتخذ فيها خطوة، وتفكر تفكيرًا إيجابيًا، وتصنع خيارًا جيدًا، وتتمرن على عادة صغيرة، فأنت تقترب خطوة أكثر. استمر فقط في المضي قدمًا، واستمر في الإيمان.

[redacted]

١. اصنع قائمة تضم كل مميزاتك الشخصية. إذا كان لديك تقدير إيجابي لذاتك، فمن المحتمل أن يكون ذلك الأمر سهلاً بالنسبة لك. إذا لم تكن كذلك، فقد يحمل الأمر صعوبة بالنسبة لك. لا تيأس. إذا احتجت لذلك، فخذ أيامًا أو أسابيع حتى تصنع القائمة. لا تتوقف حتى تدوّن مائة أمر إيجابي عن نفسك.

إذا استغرقت وقتًا طويلًا لتصنع تلك القائمة، فعليك أن تمضي بعض الوقت يوميًا في مطالعتها لتذكر نفسك بقيمتك. تذكر، إذا لم تقدّر قيمة نفسك، فستمر بوقت صعب للغاية في محاولة إضافة قيمة لنفسك.

باستخدام القائمة كنقطة انطلاق، قرر أية كلمة مفردة يمكنها أن تصفك. اجعل تلك الكلمة نجمك القطبي عندما تبدأ في إضافة قيمة لنفسك.

٢. هناك أشياء قليلة تؤثر على تقدير الذات لدى الشخص أكثر من الطريقة التي يتحدث بها مع نفسه بشكل يومي. هل أنت واعٍ بكيفية حديثك مع نفسك؟ تتبع الأمر باستخدام هاتف ذكي أو احمل معك بطاقة فهرسة لتتمكن من تسجيل عدد المرات في كل يوم من أيام هذا الأسبوع فكرت فيها في أمر إيجابي أو سلبي عن نفسك. بالإضافة إلى ذلك، يمكنك أن تطلب من أصدقائك المقربين أو أفراد عائلتك أن يخبروك إذا كانوا يعتقدون أنك ترى نفسك بشكل إيجابي أم غير إيجابي.

٣. إذا كنت تريد أن تشعر أنك قيّم، فأضف قيمة للآخرين. كم من الوقت تقضيه كل يوم وكل أسبوع مركزًا على الآخرين وعلى إضافة قيمة لهم؟ هل تخدم الآخرين عن

طريق منظمة تطوعية؟ وهل تقدم مشورة للناس؟ وهل تقدم مساعدة للآخرين الأقل حظًا منك؟

إذا لم تكن تفعل ذلك، فابحث عن طريقة لتخدم بها الآخرين وتضيف قيمة لهم بشكل أسبوعي. قم بأمر يجعلك تستفيد من نقاط قوتك، وتفيد الآخرين، وتشعر بالرضا حيال نفسك. ابدأ بأمور بسيطة. إذا كنت بالفعل تخدم الآخرين، فافعل أكثر مما تفعله. إنه أمر جيد بحكم التجربة أن تقدم عُشر وقتك في خدمة الآخرين وإضافة قيمة لهم. لذلك، على سبيل المثال، إذا كنت تعمل ٤٠ ساعة في الأسبوع، فخصص أربع ساعات لخدمة الآخرين.



٤

قانون التفكير

تعلُم التريث قليلًا
يسمح للنمو أن يلحق بك

"تابع عملًا فعالًا بتفكير هادئ.
ومن التفكير الهادئ سينبع عمل أكثر فاعلية".

-بيتر إف. دراكر

هناك الكثير من الطرق المختلفة للنمو وكذلك عدد غير محدود من الدروس التي يمكن تعلمها في الحياة. لكن هناك بعض أنواع من النمو تأتي إلينا فقط إذا كانت لدينا رغبة للتوقف، للتريث قليلًا، والسماح للدرس باللحاق بنا. لقد اختبرت أحد هذه الدروس في شهر مارس عام ٢٠١١.

تغيير في النموذج

كنت مسافرًا في رحلة ممتدة للتحدث، وهبطت في كييف، أوكرانيا، في أحد التوقفات أثناء الرحلة. بينما كنت هناك، كان مرتبًا لي أن أتحدث ثلاث مرات لمجموعة تضم حوالي خمسة آلاف رجل أعمال. لقد ذهبت إلى كييف عدة مرات من قبل وقد استمتعت بكل من المكان والسكان.

قبل حوالي الساعة من أول حدث مرتب، قابلت المترجم الأوكراني الخاص بي. تجاذبنا أطراف الحديث حتى يتعرف كل منا على الآخر. وبعد دقائق من بدء محادثتنا، قال: "لقد قرأت العديد من كتبك. أنت تقول إنك ترغب في إضافة قيمة للناس، لكن ذلك الأمر ليس سهلًا هنا. الناس لا يثقون في القادة. ولديهم سبب جيد لذلك: القادة لا يضيفون قيمة للناس هنا". ثم أضاف قائلًا: "بالتأكيد أتمنى أن تستطيع مساعدتهم".

تركت كلماته أثرًا كبيرًا فيّ. وما أخبرني إياه ذكرني بمحادثات أجريتها مع صديقي العزيز جيم دورنان، قائد Network 21، وهي منظمة تعمل في العديد من الدول التي كانت يومًا ما خلف الستار الحديدي. لقد أخبرني جيم أنه في أية دولة تكون فيها الحكومة خادعة والقادة خادعين وأنانيين، فإن القدرة على التحايل على السلطة والتغلب على النظام يُنظر إليها على أنها من الفضائل.

ولأنه كان لا يزال أمامي القليل من الوقت قبل أن يحين دوري في التحدث، ذهبت إلى غرفة الاستراحة حتى أتمكن من التريث قليلًا والتفكير فيما عرفته للتو. كنت أشعر بالانفعال العاطفي، وكنت في حاجة لبعض الوقت حتى أدع تفكيري يلحق بمشاعري. لذا بدأت أطرح على نفسي بعض الأسئلة:

كيف كان شعوري؟ كانت الإجابة *حزينًا*. الحياة تحت وطأة حكم شيوعي منذ أجيال جعلت الناس مشوشين، ومثبطين، ومتشائمين. من الصعب المضي قدمًا بينما تحمل قليلًا من الأمل.

ماذا يمكنني فعله؟ يمكنني أن أظهر لهم تعاطفي. بالنسبة لبعض هؤلاء الناس، ربما لم يخبرهم أي قائد من قبل أنه يهتم لأمرهم ويرغب في أن يراهم ناجحين.

كيف يمكنني فعل ذلك؟ يمكنني أن أدعهم يعرفون أنني على علم بوضعهم ومقدّر لما يشعرون به. يمكنني أن أخبرهم أنني كنت سأصبح مثلهم تمامًا لو أنني نشأت في تلك البيئة، ولكن هناك طريق أسمى للقائد، وهو الطريق الذي يضيف فيه القادة قيمة للآخرين. يمكنني مساعدتهم لاستيعاب أنه على الرغم من أنهم لم يُقَدَّروا من قِبَل قادتهم أبدًا، يمكنهم أن يصبحوا قادة يضيفون قيمة للآخرين. يمكنهم أن يصبحوا عوامل مغيرة من أجل النجاح المستقبلي لدولتهم ولأنفسهم. اتخذت بعد ذلك دقيقة لأصلي، سائلًا الله أن يساعدني على توصيل تلك الرسالة بوضوح وأمانة.

لم أتخلَّ بشكل كامل عما خططت للتحدث عنه في ذلك اليوم، لكنني بالتأكيد عدلته وصغته بما يناسب الحضور. ومن أول الأشياء التي قلتها؛ والتي كررتها كثيرًا في ذلك اليوم الأول؛ كانت: "اسمي جون، وأنا صديق لكم". لقد قلتها بإخلاص. وقد استخدمتها أيضًا للمساعدة في تخفيف بعض الحقائق الصعبة والطريفة في نفس الوقت والتي رغبت في توصيلها لهم.

في البداية كانوا مترددين بشأن رد فعلهم تجاه تلك العبارة. بعد فترة، بدءوا يتوقعونها. بنهاية اليوم، عندما قلتها، كانوا يعلمون أنها قادمة وقد ضحكوا مقدمًا. في اليوم التالي عندما دخلت وتجهزت للتحدث، قال لي مترجمي الجميع كانوا يقولون العبارة لبعضهم. عندها أدركت أنهم فهموا أنني كنت أرفع من معنوياتهم وأرغب في مساعدتهم.

لم يكن كافيًا لي أبدًا أن أظهر وألقي خطابًا جيدًا فقط عندما تتم دعوتي لحدث ما. كل مرة أتحدث فيها، أرغب في القيام بأمرين: أن أضيف قيمة للأشخاص الذين أتحدث إليهم، وأن أفوق توقعات الشخص الذي دعاني. وتقريبًا كنت لأفشل في كلا الأمرين في تلك الرحلة لو لم أتوقف وأتمهل، وأدع الأفكار الصادقة لمترجمي تتخلل داخلي، فأغير برنامجي ليتناسب مع احتياجات الحضور.

قوة التوقف

إذا كنت في عمري تقريبًا، فربما تتذكر شعارًا قديمًا استخدمته شركة كوكاكولا ذات مرة. لقد أطلقوا على المشروب عبارة "الاستراحة المنعشة". هذا ما يمثله التفكير لشخص يرغب في النمو. فتعلم التوقف والتمهل قليلًا يسمح للنمو أن يلحق بك. هذا هو قانون التفكير.

إليك ملاحظاتي بشأن قوة التوقف وكيف يمكن للتفكير أن يساعدك على النمو:

١. *التفكير يحول التجارب إلى رؤى ثاقبة*

على مدار أكثر من ألفي عام، اعتاد الناس أن يقولوا إن التجربة هي خير معلم. وفقًا لأحد الخبراء، أول مرة قيلت فيها تلك العبارة كانت على لسان الإمبراطور الروماني

يوليوس قيصر، والذي كتب في De Bello Civili قائلًا: "التجربة هي معلمة كل الأشياء"[١]. مع كامل احترامي، أنا لا أتفق مع تلك العبارة. التجربة ليست خير معلم. بل التجربة المقدَّرة! السبب الوحيد وراء قدرة قيصر على صياغة ذلك الادعاء هو أنه تعلم كثيرًا عن طريق التفكير في حياته والكتابة عندها.

هناك مزحة قديمة تقول إن التجربة معلم صعب لأنك تواجه الاختبار أولًا ثم تتعلم الدرس بعد ذلك. إنها الحقيقة، لكن فقط إذا اتخذ الشخص بعض الوقت ليفكر بعد التجربة. وإلا، فإنك ستمر بالاختبار أولًا والدرس ربما لا يأتي أبدًا. الناس يمرون بعدد لا يحصى من التجارب كل يوم، والكثيرون لا يتعلمون شيئًا منها لأنهم لم يأخذوا الوقت أبدًا ليتريثوا ويفكروا. ولذلك فهناك أهمية كبيرة للتريث والسماح للاستيعاب والفهم باللحاق بك.

لقد سمعت مرة أنه في مطلع القرن كان هناك مصنع للسياط الخاصة بالعربات التي تجرها الدواب وقد حقق ذلك المصنع تحسينات كبيرة في عملية التصنيع الخاصة به. لقد صنعوا السياط بأفضل جودة، وكانوا مستمرين في تحسينها أكثر. ولم يضاههم أي مصنع في تلك الصناعة. كانت هناك مشكلة واحدة فقط. كانوا يعملون في الوقت الذي بدأ فيه استخدام السيارات. ولم يمضِ وقت طويل قبل أن يتحول الشعب كله لاستخدام العربات التي لا تجرها الأحصنة. سريعًا ما توقفت الشركة عن العمل. لا أستطيع منع نفسي من التساؤل عن النتيجة المحتملة لو أن قادة الشركة قد تريثوا بعض الوقت، وفهموا ما كانت تجربتهم تحاول تعليمهم إياه، وأحدثوا تغييرات في المسار الذين كانوا عليه.

٢. الجميع في حاجة إلى وقت ومكان للتريث قليلا

لم أقابل حتى الآن شخصًا لم يستفد من التريث والتفكير. في الحقيقة، التوقف للتفكير هو أحد أكثر الأنشطة القيمة التي يستطيع الناس أن يقوموا بها من أجل نموهم. إنه يحمل لهم قيمة أكثر جدًا حتى من التحفيز والتشجيع. لماذا؟ لأن التريث يسمح لهم بالتأكد من أنهم يسيرون في الطريق الصحيح. على كل

[illegible]

حال، إذا كان شخص ما ينحدر في الطريق الخاطئ، فهو ليس في حاجة إلى التحفيز لزيادة سرعته. هو في حاجة إلى التوقف، والتفكير، وتغيير المسار.

في كتابي Thinking for a Change، أشجّع الناس على تحديد أو خلق مكان للتفكير. هل فعلت ذلك لأن هناك نوعًا ما من السحر في امتلاك مكان محدد للتريث والتفكير؟ لا. لقد فعلت ذلك لأنك إذا تكبدت عناء خلق مكان للتريث والتفكير ورتبت وقتك للذهاب هناك، فسيكون من المحتمل أن تستخدمه بالفعل. وستستفيد منه.

أغلب الناس مشغولون للغاية. هناك الكثير من المتطلبات لديهم، ويندفعون من مكان إلى آخر في محاولة إنجاز الأمور. على طول الطريق، يحصلون على خبرات معينة تعد علامات للحياة. فهم يذهبون إلى مكان ما أو يشاركون في أحد الأحداث أو يقابلون شخصًا يعدهم بطريقة أو بأخرى للحياة لأن أمرًا مهمًا قد حدث. غالبًا ما تحدد لهم هذه العلامات وقت الانتقال، أو التغيير، أو التحول.

إذا لم نأخذ بعض الوقت للتريث والتفكير، فقد تفوتنا الفائدة من مثل هذه الأحداث. يسمح التفكير لهذه الخبرات بالانتقال من كونها علامات للحياة لتصبح صانعة للحياة. إذا تريثنا حتى نسمح للنمو باللحاق بنا، فسيجعل ذلك حياتنا أفضل؛ لأننا لن نفهم بشكل أفضل الفائدة مما لاقيناه فقط، ولكن سنتمكن أيضًا من إحداث تغييرات لتعديل المسارات كنتيجة لذلك. سنصبح أيضًا مجهزين بشكل أفضل لتعليم الآخرين من الحكمة التي اكتسبناها.

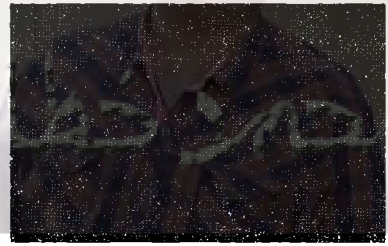
٣. التريث عن عمد يوسّع ويثري التفكير

ادرس حياة الشخصيات العظيمة التي تركت بصمتها على العالم، وستكتشف أنه فعليًا في كل حالة، قضوا قدرًا كبيرًا من وقتهم منعزلين يفكرون. كل قائد ديني مهم في التاريخ قضى وقتًا في العزلة. كل قائد سياسي كان له أثر على التاريخ مارس تمرين العزلة للتفكير والتخطيط. الفنانون العظام قضوا عددًا لا يحصى من الساعات في استوديوهاتهم أو مع آلاتهم لا يؤدون فقط، بل يستكشفون أفكارهم وخبراتهم. أغلب الجامعات الرئيسية

يخصصون وقت المواهب ليس فقط للتدريس، بل للتفكير، والبحث، والكتابة. الوقت وحده يسمح للناس أن ينظموا خبراتهم، ويضعوها أمام ناظريهم، ويخططون للمستقبل.

إذا كنت قائدًا، فمن المحتمل أن تأخذ الانشغال الطبيعي للحياة مضاعفًا إياه عشر مرات. فالقادة لديهم ميل كبير للعمل ولديهم الكثير جدًا من المسئوليات لدرجة أنهم غالبًا يخطئون بالتحرك طوال الوقت متجاهلين التوقف واتخاذ الوقت للتفكير، لكن ذلك أحد أهم الأمور التي يستطيع القادة القيام بها. دقيقة من التفكير تعادل أكثر من ساعة من التحدث.

أنا أشجعك جدًا على البحث عن مكان لتفكر وتدرب نفسك على التريث واستخدامه، لأن ذلك الأمر لديه القدرة على تغيير حياتك. فيمكنه أن يساعدك على اكتشاف أي الأمور التي تحمل جانبًا كبيرًا من الأهمية في حياتك وأيها لا. كما لاحظ الكاتب هنري جيه. إم. نوفين: "عندما تتمكن من خلق مكان منفرد وسط أعمالك واهتماماتك، يمكن لنجاحاتك وفشلك أن تفقد ببطء سطوتها عليك".



٤. عندما تأخذ وقت التوقف، استخدم العناصر الأربعة التالية

عندما تتريث بعض الوقت وتفكر، فهناك بالفعل أربعة اتجاهات أساسية ينبغي أن يتخذها فكرك:

البحث

هناك مزحة قديمة عن شخصين تم منحهما وظيفة تنظيف بيت الخيل. كان روث الخيل يصل إلى كاحلهما، ويقول أحدهما للآخر: "لا بد أنه يوجد حصان هنا في مكان ما". هناك بعض الأمور الواضحة التي لا تحتاج إلى تفكير لاكتشافها. والبعض الآخر يحتاج إلى شخص يلعب دور المحقق.

قال العالم الكبير جاليليو: "كل الحقائق تصبح سهلة الفهم بمجرد اكتشافها. المهم هو أن تكتشفها. الأمر يتطلب بحثًا". التريث يعني شيئًا أكثر من مجرد التمهل لاستنشاق عبير الزهور. إنه يعني التوقف واكتشافها حقًا. وذلك يتطلب عمومًا شخصًا يطرح أسئلة، وسأناقش ذلك الأمر في الجزء التالي من هذا الفصل. الأمر الذي أريدك أن تتذكره هو أن النمو المستمر الناتج عن الخبرات يمكن أن يحدث فقط عندما نكتشف أفكارًا وحقائق من خلالها. وذلك يأتي من البحث.

الحضانة

الحضانة التي نقصدها هنا هي أن تأخذ خبرة الحياة وتضعها داخل الموقد البطيء في عقلك لتنضج على نار هادئة لبعض الوقت. الأمر يشبه كثيرًا التأمل. إنه مثل "الوجه الآخر" للدعاء. عندما أدعو، فإنني أتحدث مع الله. وعندما أتأمل، أستمع إليه. وفترة الحضانة هي الاستماع والتعلم.

أنا أضع باستمرار مقولات وأفكارًا في الوعاء الفخاري الذهني الخاص بي لأسمح لهما بالتفقيس. هذه الأيام أفعل ذلك بأن أضعها في تطبيق الملاحظات في هاتفي النقال الذكي. وأحتفظ بها هناك لأيام، أو أسابيع، أو شهور وأطالعها كثيرًا لأفكر فيها. إليك بعض المقولات التي أفكر فيها حاليًا:

"إذا لم تكن جالسًا على طاولة الطعام، فستكون في القائمة".
"لا يجب أن تنتظر أن تندفع خارجًا من أزمة ما، بل عليك أن تعمل على إخراج نفسك منها".
"ما يميز القائد الفعال هو أن يمتص العقاب دون أن تستسلم روحه".

وأنا أعطي أفكاري كل الوقت الذي تحتاجه حتى أكتشف الرؤى أو الخبرة فيها، وهذا هو موضوع الفقرة التالية.

التنوير

لاحظ جيم رون قائلًا: "في نهاية كل يوم، يجب أن تعيد تشغيل شريط أدائك. يجب

أن تكون النتائج إما أن تثني عليك وإما أن تحثك". ما يتحدث عنه هو التنوير. هذه هي لحظات "وجدتها" في حياتك، تعبيرات الدهشة والسرور التي تطلقها عندما تكتشف إدراكًا أو فكرة مفاجئة. إنه عندما تنير الأمور في عقلك. لا يوجد سوى القليل من الأمور في الحياة التي تعد مجزية ومرضية أكثر من تلك اللحظات.



أرى أنني أمر بلحظات التنوير فقط بعد أن أقضي بعض الوقت في البحث حول فكرة ما ثم السماح لها بالحضانة والتفقيس لفترة من الوقت. لكن تلك اللحظات تعد مكافأة للالتزام بالوقت والجهد للتريث والتفكير.

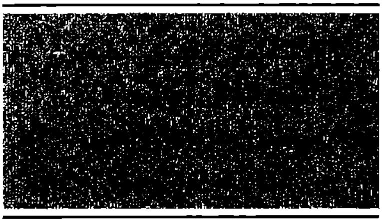
التوضيح

أغلب الأفكار الجيدة تشبه الهياكل العظمية. لها بناء جيد، لكنها تحتاج إلى لحم يغطي عظامها. هذه الأفكار تفتقد المادة المكونة، وحتى تحصل عليها، فإنها لا تحمل قدرًا كبيرًا من الفائدة. كيف سيكون خطاب ما دون توضيحات جيدة؟ مجرد موجز مختصر. كيف سيكون كتاب ما دون أفكار مؤيدة، وقصص جيدة، ومقولات ثاقبة؟ سيكون مملًا. التوضيح هو عملية وضع اللحم على الأفكار.

يعتقد المؤلف ورجل الإطفاء بيتر إم. ليشاك: "جميعنا مشاهدون؛ فنحن نشاهد التلفاز، والساعات، وإشارات المرور على الطرق السريعة؛ لكن القليلين منا مراقبون. الجميع يلقي نظرة، لكنّ العديدين لا يرون حقًا". ذلك ليس صحيحًا بالنسبة للذين وجدوا مكانًا للتفكير والذين يسيرون بشكل إرادي فيما يتعلق بالتريث للسماح للتعلم باللحاق بهم.

الأسئلة الجيدة هي قلب التفكير

عندما أخصص بعض الوقت للتريث والتفكير، أبدأ بطرح سؤال على نفسي. وحينما أكون سابحًا في التفكير وأشعر وكأنني اصطدمت بعقبة ما، أطرح على نفسي بعض الأسئلة. إذا كنت أحاول تعلم شيء جديد أو الغوص إلى عمق أبعد في مجال ما حتى أتمكن من



النمو، أطرح على نفسي بعض الأسئلة. وبشكل عام، أقضي الكثير من وقتي في طرح الأسئلة. لكن ذلك أمر جيد. كما يقول المؤلف والمتحدث أنطوني روبنز: "الأشخاص الناجحون يطرحون أسئلة أفضل، وكنتيجة لذلك، يحصلون على أجوبة أفضل".

لا يمكنني أن أبالغ في أهمية طرح الأسئلة عندما يتعلق الأمر بالنمو الشخصي. إذا كانت أسئلتك مركزة، فسيحفز ذلك التفكير الإبداعي. لماذا؟ لأن هناك أمرًا ما بشأن السؤال جيد الصياغة يجعله غالبًا يتسلل إلى لب الموضوع ويثير أفكارًا ورؤى جديدة. إذا كانت أسئلتك صادقة، فستقودك إلى قناعات راسخة. إذا كنت تطرح أسئلة ذات جودة، فستساعدك على خلق حياة عالية الجودة. يؤكد السيد فرانسيس بيكون -فيلسوف إنجليزي، ورجل دولة، وعالم، ومحامٍ، وفقيه، ومؤلف، ورائد الأسلوب العلمي- أنه: "إذا بدأ الإنسان بالحقائق، فسينتهي به الأمر إلى الشكوك؛ لكن إذا كان سيرضى بالبدء بالشكوك، فسينتهي بالحقائق".

أسئلة الوعي الشخصي

قد يكون تعليم الناس كيفية طرح الأسئلة بشكل فعال تحديًا صعبًا؛ لأن الأسئلة التي يسألونها عادة يجب أن تناسب الموقف تمامًا. لذلك ربما تكون أفضل طريقة أنير بها أفكارك بخصوص تلك القضية هي أن أشاركك مجموعة من الأسئلة التي طرحتها وأجبت عنها لمساعدتي في تنمية الوعي الشخصي.

١. ما أثمن شيء أملكه؟

أعتقد أن أعظم ما لديّ طوال الوقت هو توجهي الذهني. لقد سمعت لأول مرة عن قيمة التوجه الإيجابي من والدي، ميلفن ماكسويل، والذي تغلب على توقعاته المتشائمة بطبعها عن طريق قراءته لكتب كتبها أشخاص مثل: نورمان فينسنت بيل.

وزوجتي، مارجريت، لديها توجه رائع للغاية. على مر السنين، كنا نتساءل من حين لآخر لماذا يبدو وكأن الآخرين لديهم الكثير جدًا من المشكلات أكثر مما لدينا. وتوصلنا أخيرًا إلى أننا لا نملك مشكلات أقل؛ نحن فقط لا نسمح للمشكلات التي لدينا أن تثبط عزيمتنا أو تشتت تركيزنا عما نراه على قدر كبير من الأهمية.

ما الذي أفادتني به إجابة تلك الأسئلة؟ ليس فقط أنها شجعتني على الاستمرار في صقل توجه إيجابي، بل أيضًا ذكرتني أن أحد أفضل الأشياء التي أستطيع تقديمها للآخرين هو التحدث بشكل إيجابي فيما يخص حياتهم، وأن أدعهم يعرفون أنني أؤمن بهم، وأشجعهم في رحلتهم.

٢. ما أكبر العوائق التي تواجهني؟

بلا شك، أن تكون لديك توقعات غير واقعية فذلك عيب رئيسي في حياتك. ولأنني متفائل بطبيعتي، فإنني أقلل من كمية الوقت، والمال، والجهد التي تتطلبها المساعي المختلفة، ويمكن لذلك الأمر أن يوقعني في المتاعب.

ما الذي أضافته إليّ إجابة تلك الأسئلة بشأن مساعدتي على النمو؟ لقد قلت توقعاتي تجاه الآخرين. وقد ساعدني تعديل توقعاتي لتصبح أكثر واقعية على أن أصل بفريقي إلى النجاح، بدلًا من الفشل. وقد ساعدني أيضًا على خلق أهداف أكثر واقعية لأعضاء الفريق والمنظمات التي يخدمونها.

٣. ما أعلى مستوياتي؟

بلا شك، عائلتي هي مصدر أعلى مستوياتي في الحياة. مارجريت صديقتي المقربة. لا يمكنني تخيل حياتي بدونها. ونحن نستمتع الآن بالمرحلة المفضلة لنا في الحياة كأجداد.

٤. ما أدنى مستوياتي؟

ويا للسخرية، فأدنى مستوياتي تأتي أيضًا كنتيجة لعائلتي. لماذا؟ لأنني أحب أفراد عائلتي للغاية، لكن عليّ أن أسمح لهم بأن يصنعوا خياراتهم الخاصة بهم. قد يكون ذلك

صعبًا على شخص لديه حجم مسئولياتي. منذ سنوات عندما كان أطفالي في مرحلة المراهقة، كنت أجري محادثة مع رون بلو وهوي هيندريكس، وسألتهما: "متى تنتهي هذه الأمور المتعلقة بالتربية؟" أخبروني أنها لا تنتهي أبدًا. وكانوا على حق.

كيف ساعدني على النمو أن أعرف أن أفضل وأسوأ ما في حياتي متعلق بعائلتي؟ لقد ساعدني ذلك على الاستمتاع بالأوقات التي أقضيها مع عائلتي وأن أظل بعيدًا عن صنع القرارات في حياة أبنائي الناضجين إلا إذا طلبوا مني النصيحة.

٥. ما أكثر عواطفي جدارة بالاهتمام؟

لا أظن أن هناك عاطفة أكثر جدارة بالاهتمام من الحب. نحن نعيش في أحسن أحوالنا عندما نحب ما نفعل، ونحب أصدقاءنا وعائلاتنا، ونحب حتى أعداءنا. كرجل دين، أعلم أن هذا هو المعيار الذي وضعه الله لي لأسير عليه. وهو أيضًا رغبتي الداخلية.

كيف تساعدني معرفة ذلك على النمو؟ الحب اختيار، وغالبًا يتطلب بعض الجهد. لذلك كي أحب الآخرين كما أرغب، يجب أن أتعامل مع الأمر بشكل إرادي وأن أختار أن أحب الناس كل يوم.

٦. ما أقل عواطفي جدارة بالاهتمام؟

أقل العواطف جاذبية ليس فقط بالنسبة لي، لكن بالنسبة لأي شخص، هي الشفقة على الذات. إنه شعور هادم ويخدم المصلحة الشخصية. في كتاب Earth & Alter، يقول يوجين إتش. بيترسن:

> الشفقة هي إحدى أنبل العواطف المتاحة للبشر؛ بينما الشفقة على الذات هي تقريبًا أحقرها. الشفقة هي القدرة على الدخول في آلام شخص آخر بهدف مساعدته؛ الشفقة على الذات هي عجز، ومرض عاطفي معطل يشوه بشدة استيعابنا للحقيقة. تكشف الشفقة حاجة الآخرين للحب والتداوي أولًا وبعدهما الكلام المنمق والأفعال التي تجلب القوة؛ والشفقة على الذات تختزل الكون في جرح شخصي يعرض كدليل على الأهمية. الشفقة هي أدرينالين لأعمال الرحمة؛ الشفقة على الذات هي مخدر يترك مدمنيه تائهين ومهمَلين.

معرفة الآثار السلبية للشفقة على الذات يذكرني أن أتجنبها نهائيًا. لا يمكنها أن تساعدني، ودائمًا ستجلب لي الضرر.

٧. ما أفضل عاداتي؟

لاحظ إتش بي. ليدون، مستشار سانت بول في لندن في مطلع القرن التاسع عشر: "ما نفعله في موقف كبير سيعتمد على ما نحن عليه؛ وما نحن عليه سيكون نتيجة لسنوات سابقة من الانضباط الذاتي". أنا أؤمن بذلك مائة بالمائة. وذلك أحد أسباب عملي بجد لأتابع روتيني اليومي. أؤمن أن سر نجاح الشخص يكمن في برنامجه اليومي.

[redacted]

ربما تكون الفائدة الكبرى من استجواب نفسي في هذا المجال هي أن ذلك يكشف نقاط ضعفي بخصوص نظام حياتي الصحي. إن تبني عادات غذائية جيدة يمثل لي صراعًا طوال حياتي. ولم أواظب على ممارسة التمارين الرياضية بشكل منتظم حتى عانيت من أزمتي القلبية. ما زلت أعمل بجد لأنمو في هذا المجال.

٨. ما أسوأ عاداتي؟

بلا شك، أسوأ صفة شخصية لديّ هي عدم الصبر. كان ذلك جزءًا من طبيعتي في طفولتي المبكرة، وقد ترسخ ذلك فيّ كعادة. عندما كنت طفلًا، اعتدنا على زيارة جدي ماكسويل، ودائمًا ونحن هناك، كان يجلسني أنا وأخي -لاري- في مقعدين ويعرض علينا أن يعطي كل واحد منا قرشًا إذا جلس بهدوء في مقعده لمدة خمس دقائق. كان لاري يكسب قرشه دائمًا. أما أنا فلم أكسبه أبدًا؛ ولا حتى مرة واحدة! لقد تعلمت أن هناك أمورًا في الحياة عليك أن تعمل من أجلها وأمورًا عليك انتظارها. ما زلت أحاول أن أنمو فيما يتعلق بالانتظار. أشك أن ذلك سيكون هدفًا لي حتى يوم وفاتي.

[redacted]

٩. ما أكثر الأمور إرضاءً لي؟

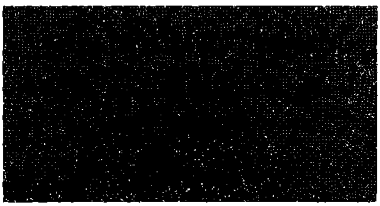
الأمر الذي أستمتع بالقيام به للغاية هو التواصل مع الآخرين. عندما أتواصل مع أحدهم، أعلم أنني في منطقة قوتي، وأشعر بقمة الرضا، وأترك أفضل أثر. في كل مرة أقوم بذلك، أشعر بصوت عميق في داخلي يقول: *لقد خُلقت من أجل ذلك.*

في بداية عملي، دفعتني معرفة أن التواصل أمر ممتع بالنسبة لي لأن أصبح متحدثًا أفضل؛ لأنني وقتها لم أكن بارعًا في ذلك. لمدة أكثر من عشر سنوات، كان ذلك أحد أعلى المجالات التي كرست نفسي لأجلها فيما يتعلق بأمر نموي. ما زلت أحاول النمو أكثر كمتواصل، لكن الفائدة التي عادت عليّ من طرح تلك الأسئلة اليوم هي أنها ساعدتني على الحفاظ على تركيزي لأقوم بما يعود بأكبر نفع على الآخرين وعليّ.

١٠. ما الأمر الذي أقدّره لأعلى درجة؟

لست أجلّ شيئًا في حياتي بقدر ما أجلّ إيماني. إنه يشكل قيمي. ويرشد أفعالي. لقد كان أساس تعليمي للقيادة. إنه لي المصدر والأمان. قالت الأم تريزا: "الإيمان يحفظ الشخص الذي يحفظ الإيمان". لقد اكتشفت أن ذلك صحيح.

يصف المؤلف فيليب يانسي الإيمان بأنه "الثقة مقدمًا بما سيكون له معنى فقط عندما تفسّره في الاتجاه المعكوس". كوني لديّ إيمان وأعرف قيمته في حياتي يساعدني على أن يكون لي منظور سماوي كل يوم. أنا في حاجة لذلك وإلا من الممكن أن أنحرف عن المسار بسهولة.



الأسئلة العشرة السابقة كانت الأسئلة التي طرحتها على نفسي بالفعل لتحثني على التفكير وتساعدني على النمو في مجال الوعي الذاتي. يمكنك أن تطرح على نفسك أسئلة في أي مجال في الحياة لتساعدك على التريث، والتركيز، والتعلم. على سبيل المثال، إذا كنت ترغب في النمو في مجال العلاقات الشخصية، يمكنك أن تطرح على نفسك الأسئلة التالية:

١. هل أنا أقدر الناس؟
٢. هل يعلم الناس أنني أقدرهم؟
٣. كيف أُظهر ذلك؟
٤. هل أنا "إضافة" أم "انتقاص" في أغلب علاقاتي المهمة؟
٥. هل لديّ أية أدلة لتؤكد رأيي؟
٦. ما لغة الحب بالنسبة للناس الذين أحبهم؟
٧. كيف يمكنني أن أخدمهم؟
٨. هل أنا في حاجة لمسامحة شخص ما في حياتي يحتاج إلى النعمة؟
٩. من في حياتي أحتاج أن أتخذ بعض الوقت لأشكرهم؟
١٠. من في حياتي يجب أن أمنحهم جزءًا أكبر من وقتي؟

أو إذا أردت أن تتريث وتفكر أين تقف في مجال النمو الشخصي، يمكنك أن تسأل نفسك ما يلي:

١. هل أعرف وأمارس القوانين الخمسة عشر للنمو الشخصي؟
٢. أية ثلاثة منها أطبقها على نحو رائع؟
٣. أية ثلاثة أطبقها بشكل أسوأ من الكل؟
٤. هل أنمو بشكل يومي؟
٥. ما الذي أقوم به يوميًا لأنمو؟
٦. هل أنا أنمو؟
٧. ما العقبات التي تمنعني من النمو؟
٨. ما الانطلاقات التي أحتاجها لأستمر في النمو؟
٩. ماذا كانت فرص التعلم الخاصة بالقدرات التي لاقيتها اليوم، وهل اقتنصتها؟
١٠. هل أنقل لأحدهم ما أتعلمه؟

ما تريد أن تحققه في الحياة وأين تقف في رحلتك سيحددان أكثر المجالات التي تحتاج أن تفكر بها اليوم، وسيصيغان الأسئلة التي ستطرحها على نفسك. لكن أهم شيء عليك

فعله هو تدوين الأسئلة وتدوين الإجابات. لماذا؟ لأنك ستكتشف أن ما ستفكر فيه بعدما تكتب الإجابة يختلف عما فكرت فيه قبل أن تكتبها. الكتابة تساعدك على اكتشاف ما تعرفه، وتفكر به، وتؤمن به بالفعل.

الأمر يستحق المجهود

قد يبدو كل ذلك خطوات كثيرة ومجهودًا كبيرًا، أنت محق؛ هو كذلك بالفعل. ولهذا أغلب الناس لا يقومون بهذا أبدًا. لكن الأمر يستحق كل جهد تضعه فيه. كلما تقدمت بك الحياة، صار الأمر أكثر إلحاحًا أن تأخذ بعض الوقت للتريث والتفكير. كلما تقدم بك العمر، قل الوقت الذي تملكه للتركيز على الهدف والقيام بالأمور التي خلقت لتقوم بها. لكن إليك الخبر السار: إذا كنت مجتهدًا فيما تبذله للنمو بطول الطريق، فستكون مجهزًا بشكل أفضل لتحقيق ذلك الهدف، حتى لو تطلب الأمر منك أن تحدث تغييرات مهمة أو تقوم بتعديل في مساراتك.

منذ عدة سنوات كتب صديقي بوب بفورد كتابًا بعنوان The Second Half. إنه كتاب رائع. الكتاب كله عبارة عن تجربة "التريث حتى يلحق بك النمو". وفي الكتاب، يشجع بوب القراء الذين لاقوا بعض النجاح في النصف الأول من حياتهم على أن يتوقفوا ويفكروا فيما يريدون القيام به في النصف الثاني من حياتهم. إليك جزءًا من النصيحة التي قدمها:

> لن تتقدم كثيرًا في النصف الثاني من حياتك ما لم تدرك رسالتك في الحياة. هل يمكن لرسالتك أن تبدأ بجملة أو جملتين؟ إحدى الطرق الجيدة لصياغة رسالتك هي أن تطرح بعض الأسئلة (وتجيب عنها بإجابات صادقة وواضحة جدًا). ما الأمر الذي تشغف به؟ ما الذي حققته؟ ما الذي قمت بأدائه بشكل متميز؟ كيف أتيت إلى الحياة؟ إلى أين تنتمي؟ ما "الأمور الواجبة" التي اتبعتها أثناء النصف الأول؟ تلك الأسئلة ومثيلاتها ستوجهك إلى الذات التي يتطلع إليها قلبك؛ وستساعدك على اكتشاف المهام التي خلقت خصيصًا لأجلها.

لا تنسَ أبدًا أن هدفك في النمو الشخصي هو تحقيق قدراتك الكامنة. ولتفعل ذلك، عليك المواظبة على التريث، وطرح الأسئلة، والنمو بشكل يومي.



[redacted]

١. هل هيأت مكانًا حيث يمكنك أن تتريث وتفكر باستمرار وبشكل فعال؟ إذا لم تفعل، فقم بذلك فورًا. أولًا، اكتشف نوع البيئة التي ستناسبك. من بين الأماكن التي اخترتها على مر السنين صخرة في الهواء الطلق، أو غرفة منعزلة صغيرة لا يزعجني فيها أحد، أو مقعد خاص في مكتبي. اكتشف ما يناسبك، والتزم به طالما كان مؤثرًا.

٢. خصص وقتًا للتريث والتفكير. إذا لم تفعل ذلك، فسيظل هذا الوقت يضيع في التنقل بين المهام في قائمة المهام المطلوب إنجازها. لتقم بالأمر بشكل مثالي، اقضِ وقتًا قصيرًا لتتوقف وتفكر في نهاية كل يوم (من ١٠ إلى ٣٠ دقيقة)، ووقتًا أكبر كل أسبوع (على الأقل ساعة أو ساعتين)، وجزءًا من اليوم عدة مرات في العام (نصف يوم)، ووقتًا طويلًا بشكل سنوي (ما لا يقل عن يوم ولا يزيد على أسبوع). ضع أوقات التريث تلك في جدولك، واهتم بالالتزام بها كما لو كانت من أهم مواعيدك.

٣. قال رسام الكاريكاتير هنري آرنولد: "الرجل الحكيم يستجوب نفسه، والأحمق يستجوب الآخرين". لن يفيدك قانون التفكير كثيرًا ما لم تتعامل بشكل إرادي مع وقت التفكير الخاص بك. ويمكنك أن تتعامل معه بشكل إرادي بأن تطرح على نفسك أسئلة صعبة.

[redacted]

في أي المجالات أنت في أشد الحاجة إلى النمو الآن؟ هل في إدارة الذات؟ هل هناك أمر يبدو أنك لا تستطيع التغلب عليه؟ هل تشعر باستقرار في مهنتك؟ هل تفشل في أهم

العلاقات في حياتك؟ هل أنت في حاجة إلى فحص أو إعادة فحص لأهدافك؟ هل تحتاج إلى تحديد ما عليك فعله في النصف الثاني من حياتك؟

مهما كانت قضيتك، اطرح أسئلة تدور حولها واقضِ وقتًا في تدوين إجابتك لتلك الأسئلة في الوقت الذي خصصته للتفكير.





٥

قانون الثبات

التحفيز يجعلك تنطلق؛ والانضباط يجعلك تواصل النمو

"علامة التفوق، واختبار العظمة، هو الثبات".

-جيم تريسيل

عندما بدأت مهنتي كمتحدث، كنت أعتقد أن تحفيز الناس هو مفتاح مساعدتهم على النجاح. كنت أعتقد أنني *إذا استطعت أن أجعلهم يتحفزون للسير في الاتجاه الصحيح فسيصبحون ناجحين*. كنت أفعل كل ما في وسعي لأمنح الناس أسبابًا للعمل بجد. كنت أحاول إضحاكهم. وأحاول أن أمس قلوبهم. كان هدفي أن ألهم الناس بدرجة كبيرة تجعلهم مستعدين أن يطفئوا الجحيم بمسدس ماء. وكنت عندما أنتهي من ذلك، أرحل وأنا أظن أنني قمت بعمل جيد. لكن غالبًا مهما كان التحفيز الذي يتلقاه الناس لا يبدو أنه يستمر طويلًا.

ما زلت أؤمن جدًا بالتحفيز. الجميع يحتاج إلى التشجيع. الجميع يحبون أن يتم إلهامهم. لكن إليك الحقيقة عندما يتعلق الأمر بالنمو الشخصي: التحفيز يجعلك تنطلق،

لكن الانضباط هو الذي يجعلك تواصل النمو. هذا هو قانون الثبات. لا يهم إلى أي مدى أنت موهوب. ولا يهم كم فرصة تتاح لك. إذا أردت أن تنمو، فالثبات على مبادئك هو المفتاح.

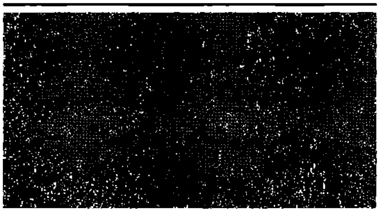
كيف تنمو في مجال الثبات على المبدأ

إذا أردت أن تكون أكثر انضباطًا وثباتًا في أدائك، فأنت بحاجة إلى أن تصبح أكثر انضباطًا وثباتًا في نموك. كيف يمكنك فعل ذلك؟ بأن تعرف ما يتعلق بالتطوير الشخصي مثل ما هو؟ وكيف يحدث؟ ولماذا؟ ومتى؟ خذ بعض الوقت لتفكر في الأسئلة الأربعة التالية بشأن النمو:

١. هل تعلم ما تحتاج إلى تحسينه؟

لاحظ الصحفي والمؤلف جورج لوريمر: "عليك أن تستيقظ كل صباح ممتلئًا بالتصميم إذا أردت أن تذهب إلى الفراش شاعرًا بالرضا". هذا صحيح، لكن عليك أن تعلم أين توجه هذا التصميم.

لقد ناقشت ذلك بالفعل بشيء من التفصيل، لكن أعتقد أن الأمر يستحق التكرار. عليك أن تطور نفسك لتكون ناجحًا. طوال الوقت، أرى أشخاصًا لديهم هدف لكنهم غير مستمرين في تقدمهم. لديهم الطموح للنجاح والكفاءة للقيام بالعمل، لكنهم لا يتقدمون إلى الأمام. لماذا؟ لأنهم يعتقدون أنهم يستطيعون التحكم في عملهم وليسوا بحاجة إلى التحكم في أنفسهم. يا له من خطأ. يعتمد مستقبلك على نموك الشخصي. وتطوير نفسك يوميًا يضمن لك أن يمتلئ مستقبلك بالإمكانيات. وعندما تنمي نفسك، فإنك تنمي آفاقك، وخياراتك، وفرصك، وقدراتك.



منذ بداية مهنتي عام ١٩٦٩، لو كنت قد قضيت كل وقتي في صقل قدرتي على القيام بعملي، لم أكن لأنمو أبدًا. لكن لأنني ركزت على تطوير نفسي، نموت من مرحلة الاعتناء

بالناس إلى مرحلة قيادتهم. انتقلت من التحدث إلى الجمهور إلى تأليف الكتب. لقد توسعت من التأثير فقط على منظمات صغيرة إلى التأثير على عدة أنواع مختلفة من المنظمات. تغير تأثيري من المحلية إلى العالمية. وانتقلت من المحافظة على المنظمات إلى تأسيسها وتنميتها. لماذا حدث ذلك معي؟ لأن ما فعلته كان محاولة تطوير نفسي، وليس فقط تطوير عملي أو منصبي. ذلك فتح أمامي المستقبل. وسمح لي أن أحقق أكثر جدًا مما ظننت أنني قادر علَى القيام به.

قال إي. إم. جراي: "الشخص الناجح لديه عادة القيام بالأمور التي لا يحب الفاشلون القيام بها. الشخص الناجح يبغض القيام بها كذلك، لكن بغضه ينزوي وراء قوة هدفه". كلما كنت في تناغم أكثر مع هدفك، وكنت مكرسًا أكثر للنمو في اتجاهه، كانت فرصك أفضل لتحقيق قدراتك، وتنمية إمكانياتك، والقيام بأمر ذي أهمية.

٢. هل تعلم كيف يُفترَض أن تتطور؟

السؤال عن كيفية التطوير هو أحد الأسباب الرئيسية التي جعلتني أبدأ العمل بجد للتغيير من كوني متحدثًا تحفيزيًا لأصبح معلمًا تحفيزيًا. لم أرغب أن يخرج الناس من إحدى دوراتي التدريسية ملهمين لكن لا يعلمون تحديدًا كيف يحرزون تقدمًا. ليحدث نمو، فأغلب الناس تحتاج إلى معرفة، وخبرة، وتدريب.

هل تتحكم في كيفية تطوير نفسك؟ لديّ أربعة اقتراحات بسيطة جدًا يمكنها أن تساعدك على البدء:

وفّق تحفيزك بحسب نمط شخصيتك

لا يتحفز الجميع بنفس الطريقة أو تحفزهم نفس الأشياء. لتمنح نفسك فرصة قوية لتصبح ثابتًا في نموك، ابدأ بالاستفادة من نمط شخصيتك لتتمكن من الانطلاق. هناك العشرات من الجوانب والأنظمة الشخصية التي يستخدمها الناس. وأنا أحب تلك التي تقوم على الأنماط الشخصية التقليدية التي درستها فلورنس ليتور.

أول نمط شخصي هو "المائي". نقطة القوة لدى الذين يمتلكون تلك الشخصية هي أنهم هادئون ومحبوبون. ونقطة الضعف لديهم هي الكسل. إذا كنت من هذا النوع، فكيف يمكنك تحفيز نفسك؟ عن طريق البحث عن قيمة ما تحتاج أن تقوم به. عندما يرى الشخص المائي قيمة القيام بأمر ما، يمكنه أن يصبح أحد أكثر الأنماط الشخصية تشبثًا (بمعنى عندًا).

في الطرف المقابل للمائي في سلسلة الأنماط الشخصية هناك "الناري". نقطة القوة لدى الذين يمتلكون تلك الشخصية هي أنهم يتحملون المسئولية بسهولة ويتخذون القرارات بسرعة. ونقطة الضعف لديهم هي أنهم في حالة "عدم تحملهم مسئولية أمر ما"، يرفضون المشاركة. إذا كنت شخصًا ناريًا، فكيف يمكنك الاستفادة من التحفيز الداخلي؟ عن طريق التركيز على الخيارات التي يمكنك صنعها. كل شخص مسئول عن نموه الشخصي. اختر الطريقة التي ستنمو بها والتزم بذلك.

أكثر الأنماط الشخصية حبًا للمرح هم الأشخاص "الهوائيون". وهم غالبًا روح كل حفلة. ونقطة ضعفهم هي غالبًا قلة التركيز. إذا كنت هوائيًا، فكيف يمكنك تحفيز نفسك على النمو؟ عن طريق جعل الأمر يشبه اللعبة. إذا كان ذلك يبدو مستحيلًا، فأعطِ عندها لنفسك جوائز مقابل النجاحات الإضافية.

النمط الشخصي الأخير هو "الأرضي". هؤلاء هم الأشخاص المهوسون بالكمال في الحياة. الانتباه للتفاصيل هو نقطة قوتهم. لكن لأنهم يرغبون في القيام بكل الأمور بشكل مثالي، فإنهم يخشون من ارتكاب الأخطاء. إذا كنت شخصًا أرضيًا، فكيف تحفز نفسك رغم وجود ذلك الخوف؟ عن طريق التركيز على بهجة تعلم التفاصيل وإمكانية الارتقاء لمستوى الإتقان لما تقوم به.

كما ترى، كل نمط لديه نقاط قوة. عليك فقط الاستفادة من تلك النقطة في شخصيتك لتعد نفسك للنجاح فيما يتعلق بالتحفيز.

ابدأ بالأشياء البسيطة

ما الخطأ الأول الذي يرتكبه من يقوم بالاعتناء بالحديقة لأول مرة؟ هو نفس خطأ العديد من الناس الذين يتعاملون مع النمو الشخصي لأول مرة: محاولة إنجاز أمور أكثر

من اللازم. وما نتيجة ذلك؟ تثبيط الهمة. عندما تقوم بعدد كبير من المحاولات في وقت قصير، فأنت تقريبًا تضمن بذلك عدم ارتقائك للنتائج المرجوة. وذلك مثبط للعزيمة. سر بناء قوة دافعة محفزة هو أن تبدأ صغيرًا مبتدئًا بالأشياء البسيطة.

هناك تناول هزلي لهذه الفكرة في القصص الهزلية Peanuts لتشارلز شولتز. بعد أن خرج تشارلي براون من ملعب البيسبول نتيجة إصابته -كالعادة- عاد إلى مقاعد اللاعبين وانهار جالسًا على المقعد.

ناح قائلًا: "اللعنة! لن أصبح أبدًا لاعبًا في الدوري العام. ببساطة لا يمكنني ذلك. لقد حلمت طوال حياتي باللعب في الدوري العام، لكنني أعلم أنني لن أحقق ذلك أبدًا".

أجابت لوسي، وهي أفضل شخص يقدم نصيحة: "تشارلي براون، إنك تذهب بتفكيرك بعيدًا جدًا مقدمًا. ما تحتاج إلى القيام به هو وضع أهداف قريبة المدى أكثر لنفسك".

سأل تشارلي: "أهداف قريبة المدى؟" مثل الكثيرين، لم يضع تشارلي أبدًا في اعتباره مثل هذا الأمر.

نصحته لوسي قائلة: "نعم، ابدأ بالشوط التالي. عندما تذهب لرمي الكرة، انظر إذا كان بإمكانك الوصول إلى القاعدة دون السقوط!".

لاحظ رجل الصناعة إيان ماكجريجور: "أنا أعمل بنفس مبدأ الأشخاص الذين يدربون الخيول. فتبدأ بالحواجز المنخفضة -أهداف سهلة التحقيق- ثم ترتفع. من المهم في الإدارة ألا تطلب من الناس أبدًا محاولة إنجاز أهداف لا يمكنهم قبولها".

إذا أردت أن تكتسب قوة دفع وتحسن من تحفزك، فابدأ بوضع أهداف تستحق المجهود ولكن يمكن تحقيقها بسهولة. أتقن الأساسيات. ثم مارسها يوميًا دون تقصير. بعض التدريبات الصغيرة المتكررة باستمرار كل يوم تقودك إلى إنجازات عظيمة تكتسبها ببطء مع مرور الوقت. وهذه فكرة جيدة جدًا للتطبيق عند قراءة كتاب ما. في الحقيقة، عندما ألفت كتاب "٢٥ طريقة للفوز مع الناس" (من ترجمات جرير)، اقترحت أن يقوم الأشخاص الذين يعملون على تطوير مهاراتهم الاجتماعية بممارسة واحدة من المهارات الخمس والعشرين كل أسبوع. وذلك يهيئ طريقة سهلة لتحقيق تقدم بالقيام بأمر بسيط كل يوم.

[redacted]

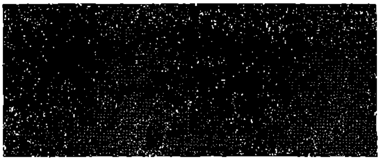
إذا أردت أن تنمو، فلا تحاول تحقيق فوز كبير. حاول تحقيق انتصارات صغيرة. يؤكد أنـدرو وود: "المنطقة التي يقع فيها الكثيرون في الطريق الخطأ أثناء محاولتهم تحقيق أهدافهم هي تطلعهم الدائم إلى النجاح الكبير، والتقدم المبهر، والجواب السحري الذي سيحول فجأة أحلامهم إلى حقيقة. المشكلة أن ذلك النجاح الكبير لا يحدث أبدًا دون قدر كبير من النجاحات الصغيرة أولًا. النجاح في أغلب الأمور لا يأتي بضربة حظ كبرى، لكن بالتقدم التدريجي البسيط".

كن صبورًا

عندما أنصح أحدهم أن يكون صبورًا، فأنا أكثر شخص في حاجة إلى العمل بتلك النصيحة. كما ذكرت في الفصل السابق، عدم الصبر هو أكبر نقاط ضعفي. وأظن أن الأمر ينتج عن وضع توقعات غير واقعية؛ لنفسي وللآخرين. كل شيء أرغب في القيام به يستغرق وقتًا أطول مما أتوقع له. كل محاولة أبدأها تكون أصعب مما ظننت أنها ستكون عليه. كل مشروع أجربه يكلف أكثر مما توقعت. كل مهمة أسلمها لشخص آخر تكون أكثر تعقيدًا مما تمنيت. أحيانًا أظن أن الصبر هو نموذج مصغر لليأس ومتنكر في شكل ميزة.

وأنا لست الوحيد الذي يظن ذلك. إذا كنت أمريكيًا -مثلي- فقد توافقني على أنه كثقافة عامة، لدينا مشكلة مع الصبر. نريد كل شيء بسرعة. نعيش في دولة تضم مطاعم وجبات سريعة وعيادات فقدان سريع للوزن. يا لها من مفارقة ساخرة.

يرشد الشاعر الفارسي ساعدي قائلًا: "تحلَ بالصبر. فكل الأمور تكون صعبة قبل أن تتيسر". إنها نصيحة حكيمة. لا يدرك أغلب الناس مدى قربهم من تحقيق أمور جليلة، لأنهم يستسلمون أسرع من اللازم. كل الأمور المجدية في الحياة تحتاج إلى التفاني وتحتاج إلى الوقت. الأشخاص الذين ينمون ويحققون أغلب أهدافهم هم الذين استغلوا قوة الصبر والمثابرة.



قدّر العملية

أحد أفضل الأشياء التي يمكنك القيام بها من أجل نفسك كمتعلم هو صقل قدرتك على تقدير عملية النمو والاستمتاع بها. الأمر سيستغرق وقتًا طويلًا، فأتمنى أن تستمتع بالرحلة أيضًا.

منذ عدة سنوات كنت أتناول العشاء مع صديقيّ فيرن وشارلين أرميتاج. شارلين مدربة حياة ناجحة تعمل مع الكثير من العملاء. سألتها ما الذي تركز عليه أثناء التدريب. أبرزت إجابتها أهمية العملية التي يجب على الناس تطويرها حتى ينموا ويغيروا اتجاه حياتهم. لقد قالت: "أهداف الحياة يتم تحقيقها بوضع أهداف سنوية، والأهداف السنوية يتم تحقيقها بتحقيق الأهداف اليومية. والأهداف اليومية يتم تحقيقها بالقيام بأمور قد تكون غير مريحة في البداية لكن في النهاية تصبح عادات. العادات أشياء قوية. العادات تحوّل الأفعال إلى توجهات، والتوجهات إلى أنماط حياة".

يمكنك تخيل الغد واستخدام ذلك كدافع للنمو، لكن إذا كنت ترغب بالفعل في النمو، تحتاج أن تصب تركيزك على اليوم. إذا قدّرت قيمة اليوم ووجدت طريقة لتستمتع به، فسوف تستثمر في هذا اليوم. والخطوات الصغيرة التي تخطوها اليوم ستقودك إلى الخطوات الأكبر التي ستخطوها يومًا ما.

يؤكد جاك وسوزي ولش في كتابهما Winning: The Answers: "يظن الكثيرون جدًا من الناس أن نجاحًا كبيرًا واحدًا يحدث في العلن سيحل مشكلات ثقتهم بأنفسهم إلى الأبد. ذلك يحدث في الأفلام فقط. في الحياة الواقعية، الاستراتيجية العكسية هي التي تنجح. يمكنك تسميتها أسلوب 'الانتصارات الصغيرة'". ويواصلان كلامهما ليصفا تجربة جاك الأولى كمتحدث. حتى مع الملاحظات المفصلة، والكثير من التدريب، مجهود الخمس عشرة دقيقة كان كارثة. لذلك جعل هدفه أن يتطور بالتدريج، الأمر الذي حققه بتقديره للعملية. بدلًا من أن يدع الخوف أو الفشل يتغلب عليه، واجه الفشل، واكتشف ما لم يحدث بشكل صحيح، ووضع هدفًا جديدًا، وبدأ مجددًا. وضحا قائلين: "في الوقت المحدد، ستكتشف أن كل الإخفاقات قد علمتك بالفعل شيئًا تحتاج أن تعرفه؛ لذا يمكنك أن تعيد تنظيم أمورك وتتوسع مجددًا، بجرأة أكثر كثيرًا". تلك الاستراتيجية قد أتت ثمارها. كتبا

قائلين: "اليوم، إجابة الأسئلة دون استخدام ملاحظات أمام آلاف الأشخاص أصبح عكس ما كان مرهقًا للأعصاب؛ أصبح ممتعًا"[١]. لا يمكن لذلك النوع من التقدم أن يحدث إذا لم تقدر قيمة العملية.

٣. هل تعلم سبب رغبتك في الاستمرار في التطور؟

معرفة ما يحتاج إلى تطوير وكيف يمكن تطويره هما أمران حاسمان للثبات في النمو الشخصي. وكذلك الحال بالنسبة لمعرفة *السبب*. *كيف* و *ماذا* لن يأخذاك للأمام كثيرًا. أما *لماذا* فهي ما ستبقيك متحفزًا لفترة طويلة بعد أن تخمد الانطلاقة الأولى من الطاقة والحماس. ويمكنها مساعدتك على تحمل أعباء الأمر عندما لا تكون قوة الإرادة كافية. فكّر فيها على أنها قوة السبب التي تُشبه قوة الإرادة.

أحب قصة رجل المبيعات الذي نظر من نافذة مطعم الفندق إلى العاصفة الثلجية الكثيفة، وسأل النادل قائلًا: "هل تعتقد أن الطرق ستكون صافية في الصباح بشكل يسمح بالسفر؟".

أجاب النادل: "هذا يعتمد على كونك تعمل بالعمولة أو بالراتب فقط".

فامتلاكك لسبب قوي سيجعلك تمضي قدمًا عندما يصبح الانضباط في التعلم صعبًا، ومثبطًا، ومملًا. إذا كان نموك مرتبطًا بقيمك، وأحلامك، وأهدافك، فستعرف لماذا تقوم به. وستصبح أكثر رغبة للاستمرار فيه.

إحدى الطرق للفصل في كونك استفدت من الأسباب التي لديك أم لا هي أن تجري ما يسميه صديقي مايك موردوك "اختبار السبب". إجاباتك عن الأسئلة السبعة القادمة ستدعك تعرف إذا كانت أسبابك قوية بما يكفي لتحفيزك لتنمو بثبات:

السؤال ١: هل تماطل باستمرار في المهام المهمة؟

السؤال ٢: هل تحتاج إقناعًا لتقوم بالأعمال الصغيرة؟

السؤال ٣: هل تؤدي المهمات فقط لتنتهي منها؟

السؤال ٤: هل تتحدث بطريقة سلبية باستمرار عن عملك؟

السؤال ٥: هل محاولات الأصدقاء لتشجيعك تزعجك بدلًا من أن تشجعك؟

السؤال ٦: هل تبدأ مشاريع صغيرة ثم تتجاهلها؟

السؤال ٧: هل تتجنب فرص تطوير الذات؟

إذا كانت إجاباتك بنعم على العديد من هذه الأسئلة، فأنت لم تعثر بعد على سبب قوي بما يكفي أو كبير بما يكفي ليجعلك تستمر في النمو.

عندما كنت طفلاً، كانت والدتي دائمًا تمنحني أسبابًا تجعلني أمضي قدمًا. كانت تقول أشياء مثل: "لو أكلت خضراواتك، فسأعطيك الحلوى". كانت تعرف أنني أرغب في معرفة الفوائد التي ستعود عليّ من أكل الخضراوات عندما لا أرغب في أكلها. ذلك النوع من التدريب أعدني للنجاح؛ لأنني بدأت أعرف العلاقة بين التحفيز والانضباط. لو فكرت في الأمر، لوجدت أن التحفيز والانضباط وجهان لعملة واحدة. إذا كان لديك التحفيز الذي تحتاجه، فلن يمثل الانضباط أي مشكلة. وإذا كنت تفتقر إلى التحفيز، فسيكون الانضباط مشكلة دائمًا.

[redacted]

يجب أن تمنح نفسك أسبابًا أكثر وأكبر حتى لا تفقد رغبتك في بذل الجهد لتنمو. في كتابي "اختبر حلمك" (من ترجمات جرير)، أعلّم القراء أنه كلما كانت لديك أسباب فعالة أكثر لتحقيق حلمك، زادت احتمالات تحقيقك إياه. هذا المبدأ صحيح أيضًا فيما يتعلق بالنمو. كلما منحت نفسك عددًا أكبر من الأسباب التي تدفعك للنمو، زاد احتمال مضيك قدمًا نحوه. بالطبع، في ظروف معينة يمكن لسبب واحد مُلح جدًا أن يكون كافيًا أيضًا، كما برهن العداء العالمي الكيني بيرنارد "كيب" لاجات عندما أُجريت معه مقابلة أثناء الأولمبياد بمدينة سيدني. سُئل كيف استطاعت بلده تقديم هذا العدد الكبير من عدائي المسافات الطويلة. كانت إجابته: "إنها علامات الطريق: 'احذر الأُسُود'".[٢]

قال المدرب الأسطوري فينس لومباردي: "بمجرد أن تتعلم الانسحاب، فإنه يصبح عادة". إذا كان الاستسلام إحدى عاداتك، أقترح عليك أن تعمل بنصيحة صديقي دارين هاردي، والذي كتب كتابًا رائعًا يسمى The Compound Effect. كتب فيه:

> التأثير المركب هو مبدأ حصد مكافآت ضخمة من مجموعة من الخيارات الصغيرة الذكية. أكثر ما يحمسني في هذه العملية هو أنه، رغم أن النتائج هائلة، لكن الخطوات، في لحظتها، لا تبدو مهمة. سواء كنت تستخدم هذه الاستراتيجية لتطوير صحتك، أو علاقاتك، أو أمورك المالية، أو أي شيء آخر في هذا الشأن، فستكون التغييرات طفيفة جدًا، وتقريبًا غير ملحوظة. تلك التغييرات الصغيرة لا تقود إلى نتائج فورية أو ربما القليل منها، ولا تقود إلى نصر كبير، أو مكافآت منشودة ملحوظة. فلمَ تكلف نفسك عناء الأمر؟
>
> أغلب الناس يتعثرون بسبب بساطة التأثير المركب. على سبيل المثال، ينسحبون بعد اليوم الثامن للجري لأنهم لا يزالون زائدي الوزن. أو يتوقفون عن تدريب البيانو بعد ستة أشهر لأنهم لم يتقنوا أية معزوفة سوى "الأعواد". أو يتوقفون عن الإسهام في حساب تقاعدهم الشخصي بعد عدة سنوات لأنهم بحاجة إلى المال؛ كما أنه لا يبدو إضافة كبيرة على أي حال.
>
> ما لا يدركونه هو أن تلك الخطوات الصغيرة التي تبدو بلا قيمة عند إنجازها باستمرار مع مرور الوقت ستحدث اختلافًا جذريًا.[٣]

عندما تتخذ الخيارات الصحيحة -حتى لو كانت صغيرة- وتلتزم بأدائها بشكل مستمر على مدار الأيام، يمكنها أن تُحدث اختلافًا هائلًا في حياتك. إذا وضعت في ذهنك سبب تلك الخيارات، فسيصبح الأمر أكثر سهولة.

٤. هل تعلم متى يفترض أن تتطور؟

القطعة الأخيرة التي تكمل الصورة هي السؤال متى. متى تحتاج أن تتطور؟ الإجابة الأولى الواضحة: الآن. اليوم. لاحظ المؤلف وأستاذ التربية ليو باسكاليا قائلًا: "الحياة التي تعيشها للاستمتاع بالغد ستكون دائمًا على بُعد يوم من تحقيقها". فلذلك عليك أن تبدأ إذا لم تكن بدأت بعد. والأكثر أهمية، عليك أن تجعل اليوم يتكرر كل يوم.

لن تتغير حياتك أبدًا حتى تغير شيئًا ما تفعله بشكل يومي. ذلك يعني تبني عادات رائعة. العادات هي الجسر الذي يصل بين الأهداف والإنجازات، وهذا الجسر يجب عبوره

[redacted]

كل يوم. ومع مرور الوقت سيصبح ذلك العبور اليومي عـادة. وفي النهاية، لا يتحكم الناس في مستقبلهم؛ إنـهـم يتحكمون في عاداتهم وعاداتهم هي التي تتحكم في مستقبلهم. كما يقول المؤلف والمتحدث بريان تراسي: "منذ لحظة استيقاظك في الصباح حتى ذهابك إلى الفراش ليلًا، تتحكم عاداتك بشكل كبير في الكلمات التي تقولها، والأمور التي تقوم بها، وطريقة رد فعلك واستجابتك".

ما الأمر الذي تقوم به يوميًا ويحتاج إلى تغيير؟ ما الأمر الذي يجب القيام به؟ وربما الأكثر أهمية، ما الأمر الذي يجب التوقف عن القيام به؟ تقول أبيجيل فان بورين كاتبة عمود نصائح ساخرة: "العادة السيئة لا تزول أبدًا من تلقاء نفسها. إنها دائمًا أمر يجب عليك التخلص منه بنفسك". ما الأمر الذي تنوي تغييره اليوم حتى تغير ما ستقوم به غدًا؟

في النهاية، العمل الشاق هو بالفعل تراكم الأمـور السهلة التي لم تقم بها وقتما تعين عليك ذلك. الأمر يشبه الحمية الغذائية والتمارين الرياضية. الجميع يرغب في أن يبدو نحيفًا، لكن لا يرغب أحد في اتخاذ الخيارات الصحيحة للوصول إلى ذلك. يصبح الأمر شاقًا عندما لا تأكل بشكل صحي ولا تمارس التمارين الرياضية يومًا بعد يوم. لكن، لو اتخذت بعض الخيارات الصحيحة الصغيرة كل يوم، يومًا بعد يوم، فسترى النتائج.

ربما حان الوقت للتوقف عن وضع الأهداف

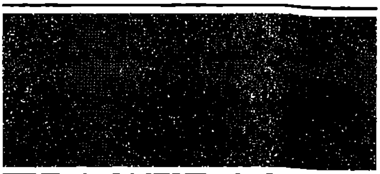
الثبات ليست سهلًا. يؤكد الروائي ألدوس هكسلي قائلًا: "الثبات يخالف الطبيعة، ويخالف الحياة. الأشخاص الوحيدون الذين يتميزون بالثبات التام هم الأموات". ومع ذلك، لنحقق النجاح علينا أن نتعلم كيف نتميز بالثبات. عليك اكتشاف ما يناسبك، لكن يسعدني أن أخبرك ما ناسبني أنا. بدلًا من توجيه وعيي للأهداف، وجهته للنمو. إليك الاختلاف بين الحالتين:

توجيه الوعي للأهداف	توجيه الوعي للنمو
يركز على الوجهة	يركز على الرحلة
يحفزك أنت والآخرين	ينضجك أنت والآخرين
موسمي	مستمر مدى الحياة
يتحداك	يغيرك
يتوقف عندما يتم تحقيق الهدف	يجعلك تستمر في النمو بعد تحقيق الهدف

أنا مؤمن جدًا بالناس وبالقدرات الإنسانية؛ لست مؤمنًا بالآخرين فقط لكن بنفسي أيضًا؛ فلا أرغب أبدًا في تحجيم تلك القدرات بوضع أهداف أصغر من اللازم. لقد فعلت ذلك في بداية حياتي المهنية، وأدركت أن ذلك يقيدني. إذا كان بإمكانك أن تؤمن بنفسك وبقدراتك الكامنة داخلك، ثم تركز على النمو بدلًا من الأهداف، فليس هناك حدود للمدى الذي يمكن أن تنمو إليه. عليك فقط الاستمرار في العمل مع المحافظة على إيمانك بنفسك.

كن منتجًا بثبات

لاحظ المؤلف إيرنست نيومان أن: "الملحن العظيم لا يعزف لأنه شعر بالإلهام، بل يشعر بالإلهام لأنه يعزف. بيتهوفن، وفاجنر، وموتسارت، وباخ جميعهم قبلوا -يومًا بعد يوم- العمل المطروح عليهم. لم يهدروا وقتهم في انتظار الإلهام". وكان ذلك الحال نفسه مع أحد أشهر الملحنين اليوم وأكثرهم إنتاجًا: جون وليامز. لا شك أنك تعرف أعماله، حتى لو لم تكن تعرف اسمه. هل تتذكر النوتات الموسيقية الخمس والتي كانت مفتاح التواصل في فيلم Close Encounters of the Third Kind؟ أو الموسيقى المشئومة التي صاحبت دائمًا



ظهور القرش في سلسلة أفلام Jaws؟ وماذا عن موسيقى Star Wars أو Raiders of the Lost Ark، أو أفلام Harry Potter؟ كل هذه مؤلفات جون وليامز.

وُلد وليامز، والذي كان والده عازفًا لموسيقى الجاز، في كوينز، نيويورك، ونشأ في لوس أنجلوس. وأظهر إمكانية موسيقية مبشرة في سن مبكرة ودرس مع الملحن الإيطالي ماريو كاستيلنوفو-تيديسكو. بعد الفترة التي قضاها في الخدمة في القوات الجوية للولايات المتحدة، درس البيانو في جوليارد، وبعد ذلك كان يعزف في النوادي والاستوديوهات في مدينة نيويورك. وقد دخل مجال الأفلام بالعمل مع ملحنين مثل فرانز واكسمان، وبيرنارد هيرمان، وألفريد نيومان، وهنري مانشيني، وجيري جولد سميث عازفًا على البيانو، وواضعًا للموسيقى التصويرية، وأخيرًا ملحنًا. أول مرة يذكر اسمه على الشاشات كان في عام ١٩٦٠.[٤]

ظل وليامز يعمل بشكل مستمر في الأفلام لأكثر من ستين عامًا. في ذلك الوقت، كان قد كتب موسيقى تصويرية لـ ١٢١ فيلمًا، وسيمفونية، و ١٢ لحن أوركسترا، والعديد من الأعمال الموسيقية الأخرى. وقد تم ترشيحه لجائزة الأوسكار خمسًا وأربعين مرة، فاز منها خمس مرات. وتم منحه الكرة الذهبية أربع مرات، وجائزة إيمي خمس مرات، وجائزة جرامي واحدًا وعشرين مرة.[٥] وهو لا يزل قويًا. كيف نجح في الوصول لذلك؟ باتسامه بالثبات. يقول وليامز:

> لقد تبنيت مبكرًا جدًا عادة كتابة شيء ما كل يوم، جيد أو سيئ. هناك أيام جيدة، وهناك أيام ليست بنفس المستوى، لكنني أنجز كمًا معينًا من الصفحات كما يبدو لي حتى أشعر أن اليوم كان ذا نفع. عندما أعمل في فيلم ما، بالطبع، العمل يستمر عدة أيام في الأسبوع، وفي حال عدم اشتراكي في أي فيلم، أحب دائمًا أن أكرس نفسي لبعض المقطوعات، وبعض المشاريع الموسيقية، وذلك يمنحني إحساسًا بأنني أسهم بشكل بسيط، أو ربما الأهم، أنني أتعلم أثناء ذلك.[٦]

لا يبحث وليامز عن التحفيز. ولا ينتظر الإلهام. فهو يستيقظ كل صباح ويمارس تدريب الكتابة. ولا ينتظر أن يسير الأمر على نحو مثالي. هو ينتظر فقط أن ينجزه.

وماذا عن عقبة الكاتب؟ يقول وليامز إنها ليست بمشكلة:

> لم أعانِ يومًا ما من شيء يُشبه عقبة الكاتب. بالنسبة لي إذا حدث وشعرت بالجمود أو شعرت بأنني لا أدري أين أضع قدمي في الخطوة التالية، فإن أفضل

شيء بالنسبة لي هو الاستمرار في الكتابة، كتابة شيء ما. قد لا يحمل ذلك أي معنى على الإطلاق، لكنه سيحملني إلى المرحلة التالية من التفكير. وأعتقد أننا ككُتّاب إذا خرجنا عن الطريق وسمحنا للتيار بالمرور ولم نشعر بتوتر حياله -إن جاز التعبير- فإنه سيحملنا بطول الطريق.

الأمر الرائع بشأن الموسيقى هو أنها لا تبدو أبدًا أنها تنفد. كل فكرة صغيرة تلد فكرة أخرى. أشياء تحول نفسها باستمرار إلى تعبيرات موسيقية. لذلك فالنوتات القليلة التي لدينا، ٧، أو ٨، أو ١٢ نوتة، يمكن صياغتها في عدد غير متناهٍ من الألحان، والأمر لا ينتهي أبدًا، لذلك أعتقد أن فكرة الجمود شيء يجب أن نعالجه.[٧]

تعد حياة وعمل جون وليامز برهانًا على نجاح قانون الثبات. أي شخص يقوم بما يتعين عليه القيام به فقط عندما يكون في مزاج مناسب أو عندما تلائمه الظروف لن يكتب له النجاح.



السر يكمن في مواصلة السير حتى النهاية. أعمال وليامز هي الدليل على حياة كاملة من الانضباط الذاتي والمثابرة. كما تؤكد ما يقوله مؤسس SuccessNet ميشيل أنجير: "إذا تبنيت عادات النجاح، فستجعل النجاح عادة".

لم تجعل عادة النجاح من وليامز شخصًا مغرورًا. فهو يقول: "إذا كانت الموسيقى شهيرة، فهذا يرجع إلى طبيعة الأفلام الشائعة في مجتمعنا. مع الوقت أفترض أن كل شيء، كل شيء عدا أعظم أعمال الفن، يُمحى من الذاكرة، لكنني أشعر أنني محظوظ ومميز جدًا بسبب استجابة الناس بتلك الطريقة التي استجابوا بها".[٨]

أرى أن موسيقى وحياة جون وليامز ملهمة جدًا. أتمنى أن يكون ذلك رأيك أيضًا. لكن لا تنسَ أبدًا: التحفيز يجعلك تنطلق؛ ولكن الانضباط هو ما يجعلك تواصل النمو. هذا هو قانون الثبات.

[redacted]

١. وفّق بين وسائل تحفيزك وبين نمط شخصيتك. استخدم أية وسيلة لتحليل الشخصية تفضلها لدراسة نمط شخصيتك (إذا لم تكن قد استخدمت إحداها من قبل، فابحث عن واحدة. الأمثلة تشمل DiSC، Myers-Briggs Type Indicator، و Personality Plus). وبمجرد أن تتعرف على ما يحفز نمط شخصيتك للعمل، تبنَّ نظام نمو يوميًا يتميز بالبساطة والتركيز على نقاط قوتك.

٢. من الصعب أن تظل مندمجًا في أي شيء إذا لم تجد طريقة لتقدر وتُقيّم العملية. اصنع قائمة من كل الأشياء التي تحبها بشأن النمو الشخصي. إذا كانت قائمتك قصيرة للغاية، فاعمل بجد على تحسينها. أي شيء تراه يصلح كمحفز لك سيساعدك على تبني عادات نمو أفضل.

٣. كلما زادت الأسباب التي تدفعك لمتابعة النمو الشخصي بشكل يومي، زاد احتمال سيرك بنجاح حتى تحقيق النمو. ابدأ في تجميع تلك الأسباب. فكر في الفوائد الفورية وكذلك طويلة المدى. فكر في أسباب متعلقة بالهدف، والرؤية، والأحلام. فكر كيف سيساعدك الأمر اجتماعيًا، ومهنيًا، وروحيًا. أي سبب يدفعك إلى النمو هو سبب جيد طالما هو سبب خاص بك.



٦

قانون البيئة

يزدهر النمو في الأجواء المساعدة

"تُؤخذ الخطوة الأولى تجاه النجاح عندما ترفض أن تكون أسيرًا للبيئة التي وجدت نفسك فيها أولاً".

- مارك كين

أعتقد أنه عند نقطة ما في حياة كل شخص، يحتاج إلى تغيير البيئة حتى ينمو. يبدو ذلك واضحًا في حالة شخص مثل جونيتا ماكسوين، التي كتبت عنها في الفصل الخاص بقانون المرآة. لقد نشأت في وضع فظيع وعانت من إيذاء رهيب. لكنني أعتقد أيضًا أن الأمر ينطبق حتى على الأشخاص الذين نشئوا في بيئات إيجابية كفلت لهم الرعاية. إذا كنا نريد أن ننمو لنحقق إمكانياتنا، يجب أن نكون في البيئة الصحيحة. وذلك عادة يتطلب منا القيام ببعض التغييرات في حياتنا.

حان وقت التغيير

لقد نشأت في بيئة منزلية رائعة. وحظيت بوالدين محبين. كان والدي يقود عائلتنا بحيوية، مساعدًا إيانا -أطفاله الثلاثة- على العثور على أهدافنا وتنمية مواهبنا. وأحبتنا

أمي حبًا غير مشروط (وصدقني، كانت هناك أيام أعلم أنني كنت أمثّل فيها تحديًا لها، حيث إنني لم أكن أحب القواعد وكنت أكسر الحدود). كان لديّ الكثير من الأصدقاء. وتلقيت تعليمًا جيدًا. وتوجهت إلى مهنة أحبها بعد أن تزوجت الفتاة التي أحببتها في المرحلة الثانوية. هل هناك أفضل من ذلك؟

لكن في أقل من عشرة أعوام في ممارسة مهنتي، أدركت أن البيئة التي كنت فيها لم تكن مساعدة لتحقيق قدراتي كاملة. في أواخر العشرينات من عمري، كان يجري النظر بالفعل في أن أصبح قائدًا لدار العبادة الرئيسية للطائفة. كنت أريد أن أتعلم أكثر كثيرًا، وبإعدادهم لي لهذا المنصب في بدايات مهنتي، شعرت وكأنهم يقولون إنني الأفضل في الوسط المحيط بي. ما المشكلة في ذلك؟ إذا كنت دائمًا في مقدمة الوسط المحيط بك، فأنت في الوسط الخاطئ. أفضل مكان يمكنك من التعلم هو حيث يكون هناك آخرون متفوقون عليك.

[redacted]

لوضع الأمور في نصابها الصحيح، حتى لا تظن أنني أتباهى، عليّ أن أخبرك أنني كنت سمكة متوسطة الحجم في بحيرة صغيرة للغاية. لم أكن على ذلك القدر من الصلاح الذي ينسبونه إليّ. الأشخاص الذين في طائفتي أشخاص جيدون. كنت أحب شخصية ونزاهة العديد من قادتهم. لذلك لم تكن تلك هي المشكلة. أنا فقط أدركت أنني في حاجة إلى مساحة أكبر لكي أنمو. ولأحصل على ذلك، كان عليّ أن أغير بيئتي.

ذهبت إلى والدي -والذي عمل طوال حياته راعيًا في تلك المنظمة، وكان رئيس جامعة ومديرًا في قيادة الطائفة- وتحدثت إليه عن الأمر. لقد وافق أنني في حاجة إلى الانتقال إلى بحيرة أكبر حتى أنمو بسهولة أكثر. وقد احتاج ذلك تفهمًا وشجاعة من جانبه؛ لأنه وبعد أن رحلت أنا، كان سيبقى في المنظمة، وكان سينصب عليه الكثير من النقد من الآخرين في المنظمة بسبب انتقالي. لكنه قام بذلك عن طيب خاطر، وكان دومًا مساندًا لقراري. وأنا على يقين بأنني لو كنت بقيت في مكاني، لم أكن لأنمو بالطريقة التي نموت بها، ولم أكن لأتقدم بهذا القدر.

التغيير يعتمد على خياراتك

من المحتمل أن تكون قد رأيت من قبل عبارة النمو = التغيير. من الممكن أن تتغير ولا تنمو، لكن من المستحيل أن تنمو دون أن تتغير. أحد المفاتيح لصنع الخيارات الصحيحة التي تسمح لنا بالنمو هو معرفة الفرق بين المشكلة أو التحدي، وهو ما يمكن تغييره، وبين حقائق الحياة، والتي لا يمكن تغييرها. على سبيل المثال، يومًا ما في سن المراهقة نظرت إلى المرآة وأدركت شيئًا ما فجأة. لم أكن شابًا وسيمًا. كان ذلك حقيقة واقعية. لا يمكنني تغيير ملامح وجهي. ماذا سأفعل إذن؟ لقد اتخذت قرارًا. سأغير نظرتي للأمر. سأبتسم. هل غير ذلك ملامح وجهي؟ لا، لم يحدث ذلك. لكن الابتسام ساعدني على أن أبدو بمظهر أفضل.

وكما فعلت أنا، عليك أن تتعامل مع الحقائق الواقعية الكثيرة في حياتك. لا يمكنك تغيير مكان وتوقيت ميلادك. لا يمكنك تغيير والديك. لا يمكنك تغيير طولك أو جيناتك الوراثية. لكن يمكنك تغيير نظرتك إليها. عليك أن تبذل قصارى جهدك لتتعايش معها.

[illegible]

المشكلة تختلف عن الحقيقة الواقعية. المشكلة هي أمر يمكنك معالجته بطريقة ما. أمر يمكنك النمو خلاله. كيف ذلك؟ بعكس ما هو متوقع، الأمر يبدأ بخطوة أولى مشابهة: تغيير في نظرتك للأمر. عندما تغير نظرتك تجاه المشكلة، فأنت تفتح لنفسك العديد من فرص النمو.

يؤكد رجل الأعمال، والمؤلف، والمتحدث نيدو كوبين على أنه: "كونك ناجحًا أو فاشلًا في حياتك لا يرجع بشكل كبير إلى ظروفك؛ بل يرجع أساسًا إلى خياراتك". ما الخيارات التي تحتاج إلى صنعها حتى تصبح في محيط مساعد حيث يمكنك الازدهار والنمو؟ عندما يتعلق الأمر بالبيئة، أعتقد أنه علينا صنع الخيارات الستة التالية لنضع أنفسنا في مكان أفضل للنمو:

١. قيّم بيئتك الحالية

يروي الأستاذ الجامعي إيرنست كامبل قصة عن امرأة وحيدة ابتاعت ببغاء من متجر للحيوانات الأليفة. وبعد يوم واحد من امتلاكه، عادت إلى المتجر وأخبرت البائع -الذي شعر بخيبة أمل عندما رأى الببغاء معها- بأسف: "لم يتفوه هذا الببغاء بكلمة واحدة حتى الآن!".

سألها البائع: "هل لديه مرآة؟ تحب الببغاوات أن تنظر إلى أنفسها في المرآة". فاشترت المرأة مرآة وعادت إلى منزلها.

في اليوم التالي عادت مجددًا، لتخبر صاحب المتجر أن الببغاء لا يزال صامتًا. سألها البائع: "ماذا عن سلم ما؟ تحب الببغاوات أن تصعد وتهبط على السلم". فاشترت صاحبة الببغاء سلمًا وعادت إلى منزلها.

في اليوم الثالث، عادت مرة أخرى بنفس الشكوى. اقترح البائع حلًا قائلًا: "هل هناك أرجوحة في قفص الببغاء؟ تستمتع الطيور بالاسترخاء على الأرجوحة". اشترت الأرجوحة وعادت إلى منزلها.

عادت إلى المتجر في اليوم التالي مخبرة البائع أن الطائر مات. قال البائع: "أنا متأسف للغاية لسماع ذلك، هل قال الطائر أي شيء قبل أن يموت؟".

قالت السيدة: "نعم، لقد قال: 'ألا يبيعون أي طعام هناك؟'".

ما الموعظة المستفادة من تلك القصة؟ التغيير من أجل التغيير فقط لن يساعدك. إذا كنت تنوي إحداث تغييرات، فعليك التأكد من أنها التغييرات الصحيحة. كيف يمكنك ذلك؟ ابدأ بتقييم المكان الذي أنت فيه اليوم وسبب رغبتك في التغيير.

عندما كنت أفكر في الانتقال من بيئة عمل إلى أخرى، قضيت قدرًا جيدًا من الوقت فاحصًا أسباب رغبتي في التغيير. بالنسبة لي، كانت هناك ثلاثة أسباب رئيسية للانتقال:

- لقد صعدت إلى القمة بسرعة كبيرة.
- لم أكن أشعر بالتحدي بالقدر الكافي.
- لم يكن هناك منصب آخر أرغب في الارتقاء إليه في المنظمة.

كانت هذه العوامل كافية للفت نظري إلى الحقيقة المزعجة بأنني في حاجة إلى إحداث بعض التغييرات بشأن مكاني وعملي.

إحدى الطرق التي تمكنك من أن تحكم إذا كنت تنمو وتعيش في بيئة مساعدة على النمو أم لا هي أن تتبين إذا كنت تنظر إلى الأمام تجاه ما تقوم به أم إلى الخلف تجاه ما قمت به بالفعل. إذا كان المستقبل يبدو مملًا، وروتينيًا، ومقيدًا، فقد تكون في حاجة إلى أن تبدأ النظر في إحداث بعض التغييرات.

وكما كان الحال معي، قد تتمكن من أن تشعر بحدسك إذا لم تكن في البيئة التي من شأنها أن تحفزك على النمو. لكن، إذا وجدت صعوبة في الحكم على وضعك، يمكنك الوصول إلى ذلك الحكم من اتجاه آخر. يمكنك أن تطرح على نفسك أسئلة تساعدك على إدراك من وماذا يعززك بشكل شخصي؟ ثم تكتشف إذا كنت تحصل على هذا التعزيز أم لا. إليك قائمة بالأسئلة لمساعدتك على أن تبدأ:

الموسيقى؛ ما الأغاني التي ترفع من معنوياتي؟
الأفكار؛ ما الأفكار التي تهمس لي؟
الخبرات؛ ما الخبرات التي تنشطني؟
الأصدقاء؛ من الأشخاص الذين يشجعونني؟
الترفيه؛ ما الأنشطة التي تجدد نشاطي؟
الروح؛ ما التمارين الروحية التي تقويني؟
الآمال؛ ما الأحلام التي تلهمني؟
المنزل؛ مَن مِن أعضاء العائلة يهتم لأمري؟
الموهبة؛ ما النعم التي تشعرني بالتميز؟
الذكريات؛ ما الذكريات التي تجعلني أبتسم؟
الكتب؛ ما الذي قرأته وغيرني؟

لعلك فهمت الفكرة. أنا واثق أنك ستتمكن من إضافة أقسام وأسئلة أخرى لتساعدك على إدراك ما يشجعك على النمو. الفكرة الأساسية هي أن تفهم نفسك وتحدد إذا كنت تحصل على ما تحتاجه في بيئتك الحالية أم لا. إذا كنت كذلك، فهنيئًا. وإذا لم تكن، فجهز نفسك لاتخاذ بعض الخيارات الصعبة.

٢. غير نفسك وبيئتك

إذا كنت تعرف أنك في حاجة إلى إحداث تغيير كبير فيما يخص بيئتك، فهناك شيء يجب أن تبقيه أمام ناظريك: يجب أن تقرر أيضًا أن تتغير أنت نفسك في الوقت ذاته. وإليك السبب في ذلك: إذا حاولت أن ...

تغير نفسك ولا تغير بيئتك، فسيكون النمو بطيئًا وصعبًا؛

تغير بيئتك ولا تغير نفسك، فسيكون النمو بطيئًا وأقل صعوبة؛

تغير بيئتك وتغير نفسك، فسيكون النمو أسرع وأكثر نجاحًا.

بالجمع بين الأمرين في الوقت ذاته، ستزيد وتسارع فرص النجاح المتاحة لك.

عندما أدركت لأول مرة حاجتي إلى النمو -بعد لقائي بكيرت كامبماير الذي ذكرته في الفصل الخاص بقانون الإرادة- وجدت أن الأمر صعب التنفيذ. والقليل من الناس شاركوني حماسي من أجل النمو. كان لديّ بضعة نماذج لأحتذي بها. أغلب المحيطين بي في عالمي كانوا قانعين بالعمل الشاق والذي يكسبهم معيشتهم بصعوبة. وأنا أردت أكثر من ذلك. أردت أن أترك أثرًا. في ذلك الوقت، أتذكر أنني كنت أجلس وأفكر فيما يمكن أن تكون عليه بيئة النمو. على مدار عدة أسابيع، كنت قد كتبت ما أسميته "بيئة النمو الخاصة بي". لقد ساعدني ذلك على توجيه قراراتي التي أتخذها بشأن النمو الشخصي منذ أن كتبته عام ١٩٧٣. وكان ما كتبته يقول: في بيئة النمو ...

الآخرون متفوقون عليّ.

أنا أواجه التحديات بشكل مستمر.

تركيزي موجه للأمام.

المناخ مساعد بقوة.

أنا غالبًا خارج منطقة راحتي.

أستيقظ من نومي مملوءًا بالحماس.

الفشل ليس عدوي.

الآخرون ينمون.

يرغب الناس في التغيير.

هناك نماذج للنمو وهو متوقع.

عندما كان حدسي يخبرني أن بيئتي ليست مساعدة على النمو الشخصي، عدت إلى تلك القائمة ووجدت أن أغلب تلك العبارات لا تنطبق على وضعي الحالي. لذلك قررت تغيير نفسي وتغيير بيئتي. إذا قرأت تلك القائمة وشعرت أن أغلب تلك العبارات لا تنطبق على حياتك، فربما تحتاج إلى القيام بالأمر ذاته.

لقد تعلمت الكثير فيما يتعلق بتغيير نفسي في عام ١٩٧٥، عندما حضرت مؤتمرًا في ووترلو، في ولاية أيوا. في ذلك المؤتمر رأيت تشارلز جون "الرائع" للمرة الأولى. وهناك أيضًا قابلت مؤلفًا أحب كتبه: إلمر تاونز. كنت مندهشًا لكنني سعدت بدعوته لي للجلوس بجواره في رحلة طيران إلى شيكاغو في طريق عودتنا إلى مدينتنا حتى نتمكن من التحدث. وأثناء حديثنا، علمني مبدأ "محراك النار الساخن". سألني إلمر: "هل تعرف كيف تجعل محراك النار يسخن؟ ضعه بجوار النار". ثم أكمل حديثه موضحًا أننا نشبه المعدن الموجود في محراك النار. إذا كانت الأجواء المحيطة باردة، نكون باردين. وإذا كانت ساخنة، نصبح ساخنين. وقال: "إذا أردت أن تنمو، فامض وقتك مع أشخاص عظماء؛ وقم بزيارة أماكن عظيمة؛ واحضر أحداثًا عظيمة؛ واقرأ كتبًا عظيمة، واستمع إلى أشرطة عظيمة". تلك الكلمات جعلتني أسعى لإجراء لقاءات مع قادة من مختلف أنحاء البلد والذين كانوا يتفوقون عليّ مهنيًا. وقد غير ذلك حياتي.

وبينما تفكر في تغيير نفسك وبيئتك، فكر في العناصر التي يشترطها الشكل الصحيح للنمو:

التربة المناسبة للنمو: ما الذي يغذيني؟ النمو.
الهواء المناسب للتنفس: ما الذي يبقيني على قيد الحياة؟ الهدف.
المناخ المناسب للحياة: ما الذي يدعمني؟ الناس.

يقولون إنك إذا وضعت واحدة من نبات القرع في إناء عندما تكون في حجم حبة الجوز، فإنها ستنمو متخذة حجم وشكل الإناء ولن تصبح أكبر أبدًا. قد يحدث ذلك لتفكير الإنسان. لا تسمح بحدوث ذلك معك.

٣. غير الأشخاص الذين تقضي وقتك معهم

في بداية حياتي، تعلمت أهمية البيئة المناسبة والأشخاص الذين أقضي وقتي بصحبتهم. كان والداي حكيمين جدًا في ذلك الأمر. رغم أنهما لم يكونا في سعة من العيش عندما بدأنا نكبر، فإنهما خلقا البيئة المنزلية التي كان يرغب أصدقاؤنا جميعًا العيش فيها. صنع والدي ملعبًا لكرة السلة عن طريق سكب بعض الأسمنت ونصب طارة كرة السلة. لقد جهزا شقتنا كما لو كانت جنة للأطفال، وأكملاها بطاولة بلياردو، وطاولة بينج بونج، ومجموعة تجارب كيميائية للأطفال. لم يكن لدينا أسباب كثيرة للخروج من المنزل، بينما كان لدى أصدقائنا كل ما يدعوهم للمجيء إلى منزلنا. وكانت أمي في الجوار دائمًا، تتعرف على كل الأطفال. لقد أثّرت على كل الأصدقاء بقدر ما استطاعت، وحذرتنا من سلوك الذين قد يدخلونا في متاعب. كانت تعلم هي ووالدي أن الطيور على أشكالها تقع. وقد أتت جهودهما ثمارها. تدفق الأطفال على منزلنا. حتى اليوم، بعد أكثر من خمسة عقود، متى رأيت أيًا من الأشخاص الذين نشأت معهم، أجدهم ما زالوا يتحدثون عن مجيئهم إلى منزلي عندما كنت طفلًا وقضاء أوقاتهم في "كانتين القبو". لقد كان المنزل غايتهم التي يقصدونها.

وفقًا لبحث أجراه الدكتور ديفيد ماكليلاند عالم النفس الاجتماعي في جامعة هارفارد، الأشخاص الذين ترتبط بهم بشكل اعتيادي يسمون "مجموعتك المرجعية"، وهؤلاء الأشخاص يحددون ما يصل إلى ٩٥٪ من نجاحك أو فشلك في الحياة.

العديد من الناس أبدوا رأيهم بخصوص تلك الحقيقة. كتب النبي سليمان ما معناه: "من يرافق الحكماء يصير حكيمًا، ومن يرافق الحمقى يُضَر".[١] ويشتهر تشارلز جون "الرائع" بقوله: "ستكون بعد خمس سنوات من الآن كما أنت اليوم باستثناء أمرين: الأشخاص الذين ترتبط بهم والكتب التي تقرؤها". وأكد جيم رون على أننا نصبح مزيجًا

من شخصيات أكثر خمسة أشخاص نقضي وقتنا بصحبتهم. كان رون يقول إنه بإمكاننا أن نعرف نوع صحتنا، وتوجهنا، ودخلنا بالنظر إلى الأشخاص المحيطين بنا. ويعتقد أننا سنبدأ نأكل كما يأكلون، ونتحدث كما يتحدثون، ونقرأ ما يقرءون، ونفكر كما يفكرون، ونشاهد ما يشاهدون، ونرتدي كما يرتدون.



لكنني أحب الطريقة التي تنظر بها سو إينكويست إلى الأمر. كانت إينكويست تُسمى جون وودن كرة البيسبول النسائية. لقد لعبت في فريق جامعة كاليفورنيا UCLA منذ عام ١٩٧٥ حتى عام ١٩٧٨، وعادت في عام ١٩٨٠ لعملها كمدربة مساعدة، ثم عملت كمدربة رئيسية منذ عام ١٩٨٩ حتى عام ٢٠٠٦. كلاعبة ومدربة، ساعدت فريقها على الفوز بـ ١١ لقبًا لكرة البيسبول النسائية من الرابطة المحلية للجامعيين الرياضيين NCAA. وقد تقاعدت بعد أن حققت رقمًا قياسيًا في التدريب، وهو ٨٨٧-١٧٥-١؛ بنسبة فوز ٨٣٥.، مما جعلها ضمن أفضل خمسة مدربين في تاريخ الرابطة المحلية للجامعيين الرياضيين NCAA.

لقد تبنت إينكويست قاعدة الـ ٣٣ بالمائة. تقول إنه بإمكانك أن تقسّم الناس في مدرستك، أو في فريقك، أو في عملك، أو في أي مكان آخر إلى ثلاثة أثلاث، القاع، والمنتصف، والقمة، ودائمًا يكون لديهم نفس الصفات: الثلث الذي يقع ترتيبه في القاع يستنزفون حياتك لأنهم لا يعجبهم شيئًا. وهم يبددون الطاقة والتحفيز في البيئة. الثلث الذي يقع في المنتصف يكونون سعداء وإيجابيين عندما تسير الأمور على ما يرام، لكن ينهارون في أوقات المحن. الظروف تملي عليهم توجهاتهم. بينما يحافظ أفراد الثلث الذي على القمة على توجه إيجابي حتى في الأوقات الصعبة. وهؤلاء هم القادة، والمؤثرون، ومغيرو اللعبة للسير تجاه النصر. هذا هو النمط الذي يجب أن نحاول أن نكون عليه وأن نقضي أوقاتنا مع من هم كذلك.

الأمر لا يكون مريحًا دائمًا، لكنه مربح دائمًا أن نرتبط مع أشخاص أكبر منا. كما يقول المثل الإيطالي "رافق الصالحين وسيزدادون واحدًا".

أي نوع من الأشخاص "الأكبر" منا الذين علينا قضاء أوقاتنا معهم؟ الأشخاص الذين يتميزون بالنزاهة. والأشخاص الإيجابيون. والأشخاص المتفوقون علينا مهنيًا. والأشخاص الذين يرفعوننا للأعلى بدلًا من إيقاعنا لأسفل. والأشخاص الذين يأخذون الطرق الراقية، ولا يسلكون الطرق الوضيعة أبدًا. وفوق كل ذلك، الأشخاص الذين ينمون بالفعل. عليهم أن يكونوا مثل رالف والدو إيمرسون، وهنري ديفيد ثورو، اللذين كانا يسألان بعضهما متى تقابلا: "ما الذي تعلمته منذ آخر مرة تقابلنا فيها؟".

أنا أوصيك وبشدة أن تبحث أنت أيضًا عن شريك مسئول يسير معك رحلة النمو. سيساعدك هذا الشخص على الالتزام بقراراتك الصحيحة وتجنب القرارات الخاطئة. يجب على شريك المسئولية الجيد أن:

يحبك بلا شروط.

يرغب في نجاحك.

يكون ناضجًا.

يطرح عليك أسئلة تكونان متفقين عليها.

يساعدك عندما تحتاج إلى المساعدة.

لا يمكنك أن تسير بمفردك في رحلة النمو، لا يمكنك ذلك إذا كنت ترغب في تحقيق قدراتك. العامل الأكثر أهمية في بيئة أي شخص هو الناس. إذا لم تغير شيئًا آخر سوى الناس في حياتك لوضع أفضل، فستزيد فرص نجاحك بعشرة أضعاف. لذلك فكر كثيرًا وبعمق بشأن من تقضي أغلب أوقاتك معهم؛ لأنهم حيث يتجهون، ستتجه أنت أيضًا.

٤. تحدَّ نفسك في بيئتك الجديدة

لقد سمعت مرة قصة عن فنان ياباني رسم صورة على لوحة كبيرة. في ركن أسفل الصورة كانت هناك شجرة وعلى أفرع الشجرة كان هناك بعض الطيور. وبقية اللوحة كانت بيضاء. عندما سألوه إن كان سيرسم شيئًا آخر ليكمل اللوحة، قال: "بالطبع لا، يجب أن أترك مساحة للطيور لتتمكن من التحليق فيها".

أحد أكثر الأمور الإيجابية بشأن كونك في بيئة مناسبة للنمو هو أن ذلك يمنحك مساحة للتحليق، لكن يجب أن تتحرك بشكل إرادي فيما يتعلق بالبحث عن فرص النجاح وخلقها. يجب أن تتبنى عادة وتمرين تحدي نفسك.

إحدى الطرق الأولى التي تحديت بها نفسي كانت بأن جعلت أهدافي علنية. أمور قليلة هي التي تدفع الإنسان إلى العمل مثل موعد انتهاء محدد وشخص يشاهد ما تقوم به. ذلك لا يعني أنني كنت دائمًا أحقق أهدافي. لكنني وجدت أنني إذا أخبرت الآخرين عما أنتوي القيام به، فإنني أعمل بجد أكثر وأعمل بطريقة لا تجعلني أخجل من جهودي حتى لو شاهدها الجميع.

وطريقة أخرى تحديت بها نفسي -كلتاهما استخدمتهما عندما بدأت وما زلت أتبعهما لليوم- وهي أن أبحث عن فرصة نمو واحدة كبيرة كل أسبوع، وأكملها للنهاية، وأتعلم منها. سواء كانت تلك الفرصة لقاء مع صديق، أو غداءً تعليميًا مع معلم، أو مؤتمرًا أحضره، أو حديثًا للخطابة حيث يوجد احتمال أن أقضي بعض الوقت مع قادة بارزين، ودائمًا أستعد بالطريقة نفسها؛ بأن أطرح خمسة أسئلة قبل وقت التعلم. أسأل:

- **ما نقاط قوتهم؟** ذلك أكثر ما سأتعلمه.
- **ما الذي يتعلمونه الآن؟** تلك هي الطريقة التي سأثير بها شغفهم.
- **ما الذي أحتاجه الآن؟** ذلك يساعدني على تطبيق ما أتعلمه على الوضع الذي أنا فيه.
- **من الأشخاص الذين قابلوهم، وما الكتب التي قرءوها، أو ما الذي قاموا به وساعدهم؟** ذلك يساعدني على إيجاد فرص نمو إضافية.
- **ما الذي لم أسأله وكان عليّ أن أفعله؟** ذلك يمكنهم من الإشارة إلى الفرص التي أحتاجها من منظورهم هم.

لن يساعدك كثيرًا وجودك في بيئة مناسبة أكثر للنمو إذا لم تفعل كل ما في وسعك لتحقيق أكبر استفادة منها. الأمر يشبه إعطاء المال لرجل أعمال من أجل فرص جديدة

ولكنه لا يستخدمه. يجب أن تقتنص فرص النمو المتاحة لك وتحقق أفضل استفادة منها عن طريق تحدي نفسك.

٥. ركز على اللحظة الحالية

[redacted]

الفرص التي نود صنعها في حياتنا تأتي فقط في الوقت الحاضر. ما نقوم به الآن يتحكم فيما سنصبح عليه والمكان الذي سنكون فيه في المستقبل. نحن نعيش ونعمل في الوقت الحاضر. كما قال هارفي فايرستون الابن: "اليوم هو الوقت الذي يبدأ فيه كل شيء سيحدث من الآن فصاعدًا". إذا أردت أن تحدث تغييرات في نفسك وبيئتك، فلا تنشغل بماضيك.

لقد قرأت أن نجمة الأفلام السابقة والدبلوماسية شيرلي تيمبل بلاك قد تعلمت قوة التركيز على الوقت الحاضر من زوجة أبيها. من الواضح أنه عندما كان زوجها، تشارلز، صبيًا، سأل والدته: "ماذا كانت أسعد لحظة في حياتك؟".

أجابت قائلة: "هذه اللحظة، الآن".

سألها: "لكن ماذا عن كل اللحظات السعيدة الأخرى في حياتك؟ ماذا عن وقت زفافك؟".

ضحكت وقالت: "وقتها كانت تلك أسعد لحظاتي في ذلك الوقت. وأسعد لحظاتي الآن هي الآن. لا يمكنك أن تعيش بعمق سوى في اللحظة التي أنت فيها. لذلك بالنسبة لي تلك هي اللحظة الأسعد دائمًا".

لاحظت الأم تريزا أنه: "الأمس قد مضى. والغد لم يأتِ بعد. نحن نمتلك اليوم فقط. دعونا نبدأ". إذا كنت في حاجة لإحداث تغييرات في نفسك وبيئتك، فلا تحبس تفكيرك في الماضي، فليس في استطاعتك تغييره. ولا تقلق بشأن المستقبل، فليس في استطاعتك التحكم به. ركز على اللحظة الحالية وما تستطيع القيام به الآن.

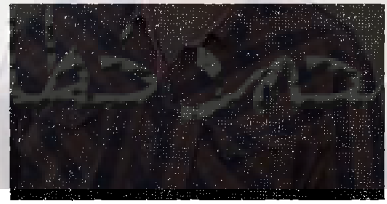
٦. امضِ قدمًا بصرف النظر عن الانتقاد

في كتابه الكلاسيكي The Science of Getting Rich، كتب المؤلف والاس دي. ووتلز: "لا تنتظر تغييرًا في البيئة قبل أن تعمل. قم بإحداث تغيير في البيئة من خلال العمل. يمكنك

العمل بموجب بيئتك الحالية حتى تتمكن من الانتقال إلى بيئة أفضل"[٢].

يأتي النمو دائمًا نتيجة لاتخاذ بعض الخطوات، واتخاذ الخطوات للأمام دائمًا ما يجلب الانتقاد. امضِ قدمًا على أية حال. لإدراك قدراتك الكامنة، عليك -ليس فقط- أن تقوم بما يظن الآخرون أنك غير قادر على القيام به، بل أيضًا ما تظن أنت نفسك أنك غير قادر على القيامِ به. أغلب الناس يقللون من شأن أنفسهم. فيصوبون تجاه ما يعلمون أنهم سيصيبونه. بدلًا من ذلك عليهم الوصول لما هو أبعد من قبضتهم. إذا لم تحاول خلق المستقبل الذي تريده، يجب أن تتحمل المستقبل الذي ستجد نفسك فيه.

مع اتخاذك خطوات نحو تغيير نفسك وبيئتك، ستواجه بلا شك انتقادًا بشأنها. لاحظ الشاعر رالف والدو إيمرسون أنه: "مهما كان المسار الذي قررت اتخاذه، ستجد دائمًا



شخصًا ما يخبرك أنك مخطئ. ستظهر دائمًا صعوبات تحاول إقناعك أن منتقديك على حق. لكي ترسم خطة العمل وتتبعها حتى النهاية يتطلب الأمر بعضًا من الشجاعة التي يحتاجها المحارب. السلام له انتصاراته، لكنه يتطلب رجالًا يتسمون بالشجاعة للفوز بها".

عندما شعرت بحاجتي لتغيير بيئتي المهنية، عرضت عليّ المنظمة أفضل منصب لديها. لقد كان كرمًا جزيلًا منهم أن فعلوا ذلك، لكنني كنت على قدر كبير من الثقة أنه يتوجب عليّ الانتقال والسير في اتجاه مختلف، لذلك رفضت عرضهم. لسوء الحظ، شعروا بإهانة. وانتقدوا قراري. حسنًا. كما يقول المتحدث ليس براون: "ليس بالضرورة أن يكون رأي أحدهم عنك هو ما أنت عليه بالفعل". كانت كلماتهم جارحة، لكنهم لم يشككوني في قراري.

يؤكد ألبرت إف. جيفري قائلًا: "عندما تتولى مسئولية حياتك، لا تصبح هناك حاجة لأن تطلب إذن الآخرين أو المجتمع ككل. عندما تطلب إذن أحدهم، فأنت تمنحه حق الفيتو ليتحكم في حياتك". قبل أن تحدث تغييرًا كبيرًا، ابحث عن مشورة حكيمة إذا استطعت، لكن اتخذ قراراتك بنفسك. أنت مسئول بشكل كامل عن الخيارات التي تتخذها في حياتك.

ملحوظة للقادة

مع نموي في مهنتي وبدئي في قيادة منظمات أكبر، بدأ تحدي النمو الخاص بي يتغير. كانت لديّ دائمًا حاجة لكي أنمو، ولم تتغير أبدًا حاجتي لإيجاد أشخاص يعلمونني. لكن، كقائد منظمة، أدركت أنه عليّ مسئولية أن أخلق بيئة نمو إيجابية للآخرين. وقد فعلت ذلك باستخدام نفس القائمة التي صنعتها لنفسي عام ١٩٧٣ وطبقتها لمساعدة الآخرين. لقد جاهدت لخلق مكان حيث ...

يكون هناك آخرون متفوقون عليهم.

يكون أمامهم تحديات بشكل مستمر.

يتوجه تركيزهم للأمام.

يوجد مناخ يساعدهم بقوة.

يكونون غالبًا خارج منطقة راحتهم.

يستيقظون من نومهم ممتلئين بالحماس.

لا يكون الفشل عدوًا لهم.

يكون هناك آخرون في رحلة النمو أيضًا.

يرغب الناس في التغيير.

يكون هناك نماذج للنمو ويكون النمو متوقعًا.

كقائد، كانت مسئوليتي أن أبادر وأخلق مثل هذه البيئة. كان عملًا شاقًا، لكنه دائمًا يستحق الجهد. الكثيرون ازدهروا، ونموا، وأصبحوا قادة نتيجةً لما فعلت.

عندما يضع القادة الناس في الأدوار التي تناسبهم في المنظمة، لا يكفي أن يضعوا في حسبانهم ما أنجزه هؤلاء في الماضي. لكن عليهم أيضًا أن يضعوا في الاعتبار ما يستطيع الناس القيام به إذا سمحت لهم البيئة بالازدهار. وكذلك، إنها فكرة جيدة أن تساعد الناس على إدراك ما سيفتقدونه إذا تركوا بيئة النمو. لقد حاولت دائمًا القيام بذلك أثناء مقابلات إنهاء العمل مع الأشخاص الذين ينتقلون من أي من منظماتي. كنت أخبرهم: "أنت الآن

تغادر بيئة نمو لك أولوية فيها والأشخاص متشجعون ومتوقع لهم النمو. إذا لم تذهب لبيئة مشابهة، لا يمكنك انتظار نفس النتائج. سيتعين عليك العمل بجد أكثر لتستمر في النمو".

بعضهم فهم ذلك وواجه التحديات التي أمامه. والآخرون رأوا فقط ما يتمنون أن يحمل حظًا أفضل ولم يدركوا أهمية البيئة الجيدة حتى اصطدموا بعوائق لم يلاقوها من قبل.

لا تنسَ أبدًا قانون البيئة: يزدهر النمو في الأجواء المساعدة. إذا كنت في بيئة نمو إيجابية، فكن ممتنًا. اشكر الأشخاص الذين ساعدوا في خلقها، وكافئهم بسعيك لتحقيق قدراتك. وإذا لم تكن كذلك، فقم بما يتوجب عليك القيام به لتغير بيئتك وتغير نفسك. وإذا كنت قائدًا، فقم بكل ما في وسعك لتنمي نفسك وتخلق البيئة المناسبة لنمو الآخرين. سيكون ذلك أفضل استثمار تحققه كقائد.

[redacted]

١. قيّم بيئتك الحالية فيما يتعلق بأمر النمو بإجابتك بالإيجاب أو النفي عن كل من العبارات العشرة التالية:

١) الآخرون متفوقون عليّ.
٢) أنا أواجه التحديات بشكل مستمر.
٣) تركيزي موجه للأمام.
٤) المناخ مساعد بقوة.
٥) أنا غالبًا خارج منطقة راحتي.
٦) أستيقظ من نومي وأنا مملوء بالحماس.
٧) الفشل ليس عدوي.
٨) الآخرون ينمون.
٩) يرغب الناس في التغيير.
١٠) هناك نماذج للنمو وهو متوقع.

إذا كانت إجابتك بالنفي عن أكثر من خمس عبارات، فقد تكون بيئتك الحالية مضرة لنموك. سيكون عليك أن تقرر إن كنت تحتاج إلى تغيير أو تطوير بيئتك من أجل تحقيق قدراتك.

٢. قيّم حاجات نموك الشخصي في المجالات الثلاثة الرئيسية المذكورة في هذا الفصل:

التربة المناسبة للنمو: ما الذي يغذيني؟ النمو.

استخدم القائمة التالية المذكورة في الفصل لتصنع تقييمك الشخصي لما يغذيك:
الموسيقى: ما الأغاني التي تنعشني؟
الأفكار: ما الأفكار التي تهمس لي؟

الخبرات؛ ما الخبرات التي تنشطني؟
الأصدقاء؛ من الأشخاص الذين يشجعونني؟
الترفيه؛ ما الأنشطة التي تجدد نشاطي؟
الروح؛ ما التمارين الروحية التي تقويني؟
الآمال؛ ما الأحلام التي تلهمني؟
المنزل؛ مَن مِن أعضاء العائلة يهتم لأمري؟
الموهبة؛ ما النعم التي تشعرني بالتميز؟
الذكريات؛ ما الذكريات التي تجعلني أبتسم؟
الكتب؛ ما الذي قرأته وغيرني؟

الهواء المناسب للتنفس؛ ما الذي يبقيني على قيد الحياة؟ الهدف.

راجع إجابتك عن الأسئلة المذكورة في نهاية الفصول الخاصة بقانون الوعي وقانون الثبات. استخدمها لتتبنى هدفًا في حياتك. لا تتوقع أن يكون مثاليًا أو دائمًا. فغالبًا سيستمر في النمو والتغير كما تفعل أنت، لكنه سيمنحك حسًا قويًا بالاتجاه الذي ستسلكه الآن.

المناخ المناسب للحياة؛ ما الذي يدعمني؟ الناس.

اصنع قائمة تضم أكثر الأشخاص المؤثرين في حياتك في الوقت الحالي: أصدقاء، وأفراد العائلة، وزملاء، ومديرين، ومعلمين، وهكذا. لكن تأكد من أن تضيف أي شخص تقضي معه قدرًا كبيرًا من الوقت. ثم افحص القائمة وحدد أيًا من المذكورين فيها "أكبر" منك: أكثر مهارة أو أكثر موهبة، أو متفوق عنك كثيرًا مهنيًا، أو أكثر ثباتًا في شخصيته أو في مجال مفيد آخر. إن كان أغلب الناس في القائمة لا تضيف إليك، فعليك البحث عن أشخاص آخرين يساعدونك على التغير والنمو.

٣. لن يحدث نمو كبير في حياتك ما لم تواجه تحديات بشكل مستمر في بيئتك. ضع لنفسك أهدافًا محددة أبعد من قدراتك الحالية. بالإضافة إلى ذلك، راجع جدولك للشهر القادم. وابحث عن أفضل فرصة لنمو قدراتك في أي أسبوع وخطط لها بطرحك على نفسك أسئلة تشبه تلك الموجودة في هذا الفصل.



٧

قانون التخطيط

لتحقيق أقصى قدر من النمو، طوّر استراتيجيات للعمل

"إذا لم ترسم بنفسك خطة حياتك، فهناك احتمال أن تسقط في خطة أحدهم. وتخيل ما سيخططونه من أجلك؟ ليس كثيرًا".

– جيم رون

ما الوقت المفضل لك في العام؟ هل هو العيد؟ هل هو وقت الاحتفال بيوم مولدك؟ أو عندما تتفتح الزهور في الربيع؟ أو إجازتك الصيفية؟ أو عندما يعود الأطفال إلى الدراسة؟ أو في بداية موسم كرة القدم؟ أو عندما تتغير أوراق الشجر؟ متى؟ يمكنني أن أخبرك بوقتي أنا المفضل. إنه الأسبوع الذي يلي احتفال العيد.

ألقِ نظرة عابرة على الماضي، وخطط لما هو آتٍ

في مساء يوم العيد، بعد أن ينتهى الأحفاد من فتح كل هداياهم ويتوقف الهرج والمرج، أستطيع بصعوبة أن أستجمع نفسي؛ لأنني أعلم أنه حان وقت أحد أكثر الأشياء المحببة إليّ كل عام. أنسحب بهدوء خارجًا إلى مكتبي بينما الجميع يشاهدون التلفاز أو يغفون قليلًا.

وهناك على المكتب ينتظرني برنامج مواعيدي من العام السابق ودفتر ورق أصفر. بداية من ذلك المساء، حتى نهاية الأسبوع في عشية العام الجديد، أقضي الوقت في مراجعة جدولي. أراجع كل مقابلة، واجتماع، والتزام، ونشاط؛ ساعة ساعة؛ في الـ ٣٥٩ يومًا السابقة. وأقيّم كل منها على حدة.

أنظر بحرص على مواعيد التحدث وأفكر فيما كان عليّ القيام به أكثر، وما كان عليّ القيام به أقل، وما كان عليّ إزالته تمامًا.

أنظر إلى فرص النمو التي تتبعتها، وأرى أيًا منها عاد عليّ بمقابل كبير، وأيًا منها لم يفعل.

أنظر إلى كل الاجتماعات والمقابلات التي أجريتها وأحدد أيًا منها يجب عليّ إجراء المزيد منها وأيًا منها عليّ إلغاؤه.

أفكر في كم الوقت الذي قضيته في القيام بأمور كان عليّ أن أقوم بتفويضها لشخص آخر (وأنظر أيضًا لما فوضته لآخرين وأرى إذا كان هناك شيء عليّ استعادته منهم أو تفويضه لشخص مختلف).

وأقيّم إذا كنت قد قضيت وقتًا كافيًا مع عائلتي أم لا. وأصنع أيضًا قائمة بالأشياء التي قمنا بها أنا ومارجريت معًا هذا العام، وأصطحبها إلى العشاء في إحدى الليالي حتى نستعيد تلك الذكريات ونستمتع بها مجددًا. تلك ليلة رومانسية دائمًا تنتهي بشكل جيد!

أحاول أن أقيّم كل ساعة قضيتها متيقظًا في العام السابق. وما قيمة ذلك؟ إنه يساعدني على بناء استراتيجيات للعام المقبل. ولأنني أقوم بذلك كل عام (منذ عقود)، فإنني أصبح أكثر تركيزًا، واستراتيجية، وفاعلية كل عام. حتى لو مررت بوقت صعب أو عام غير مثمر نسبيًا مقارنة بما رغبت أن يكون عليه، فإنني لا أحسب ذلك خسارة أبدًا؛ لأنني أتعلم من ذلك وأحسنه في العام التالي. لا يوجد بديل عن أن تكون استراتيجيًا؛ لتحقيق أقصى قدر من النمو، عليك أن تطوّر استراتيجيات للعمل. هذا هو قانون التخطيط.

دروس الحياة

أغلب الناس يتركون أنفسهم لتيار الحياة. وينجرفون. وينتظرون. ويستجيبون لما يحدث. وعندما يصبح جزء كبير من حياتهم خلفهم، يدركون أنه كان عليهم أن يكونوا أكثر استباقية واستراتيجية. أتمنى ألا يكون ذلك قد حدث معك. لو كان كذلك، فأريد أن أشجعك أن تتمتع بحس أقوى من الإلحاح وعقلية تتمتع بالاستراتيجية المسبقة. وبينما تخطط وتبني استراتيجيات لحياتك ونموك، أريد أن أشاركك بعض الأمور التي تعلمتها والتي ساعدتني في رحلتي.

١. الحياة بسيطة للغاية لكن الحفاظ عليها كذلك أمر في منتهى الصعوبة

على الرغم مما قد يقوله الآخرون، أعتقد أن الحياة بسيطة للغاية. إنها مسألة معرفة قيمك، واتخاذ بعض القرارات الأساسية بناءً على تلك القيم، ثم إدارة تلك القرارات بشكل يومي. الأمر بسيط جدًا. ونظريًا على الأقل، كلما عشنا أطول وتعلمنا أكثر، اكتسبنا معرفة وخبرة تجعل الحياة أبسط. لكن الحياة بها احتمال أن تصبح معقدة، وبالجهد الكبير فقط يمكننا أن نحافظ عليها بسيطة.

منذ بضع سنوات، حضرت مؤتمرًا عن الاستراتيجيات العالمية للقادة. وبينما كنا هناك، تم تقسيمنا إلى مجموعات لقضاء بعض الوقت في التفكير الاستراتيجي. كنت محظوظًا أن أجلس مع نيل كول. رغم أنه لم تكن لي معرفة سابقة به قبل ذلك اليوم، كنت معجبًا جدًا أثناء مناقشاتنا بقدرته على التخطيط لاستراتيجيات بسيطة فعالة.

أثناء الاستراحة طلبت من نيل نصيحة بشأن التخطيط لاستراتيجية لتنمية القادة عالميًا. أجابني: "السر يكمن في البساطة". ثم شاركني بالأسئلة الثلاثة التالية والتي قال إنها ستكون مفتاح نجاح مثل تلك الاستراتيجية:

- **هل يمكن تلقيها بشكل شخصي؟** تضمين عميق؛ يجب أن يتم استيعابها بشكل شخصي ويجب أن تنقل روح القائد.
- **هل يمكن تكرارها بسهولة؟** تطبيق سهل؛ يجب أن تنتقل بعد لقاء قصير فقط.
- **هل يمكن أن تنتقل استراتيجيًا؟** تواصل عالمي؛ يجب أن تنتقل عالميًا لكل الثقافات.

ترك لقائي مع نيل انطباعًا قويًا لديّ. لقد استخدمت تلك الأسئلة بعد ذلك في EQUIP عندما طورنا استراتيجية Million Leader Mandate لندرب مليون قائد من أنحاء العالم. وقد خرجت أيضًا من تلك المحادثة بقرار للتخطيط لحياتي ببساطة بقدر ما أستطيع عن طريق اكتشاف وتنمية أنظمة لنجاحي. ساعدتني تلك الأنظمة على خوض المعركة ضد التعقيد في حياتي كل يوم. وأعتقد أنها تستطيع مساعدتك أنت أيضًا. فقط تذكر بينما تبني استراتيجيات للنمو أن تبقيها شخصية، وقابلة للتكرار، وقابلة للنقل. لن تفيدك الاستراتيجية رائعة التخطيط ما لم تتمكن من استخدامها.

٢. التخطيط لحياتك أهم من التخطيط لمهنتك

تقول الممثلة الحائزة على جائزة أوسكار ريز ويزرسبون: "يهتم أغلب الناس جدًا بإدارة حياتهم المهنية لكن نادرًا ما يضعون نصف تلك الطاقة في التخطيط لحياتهم الشخصية. أريد أن أجعل حياتي، وليس فقط عملي، في أفضل وضع ممكن. الباقي سيأتي تلقائيًا نتيجة لذلك".

أعتقد أن نصيحة ويزرسبون صحيحة جزئيًا: إذا خططت لحياتك بشكل جيد، فستنتظم أمور مهنتك نتيجة لذلك. المشكلة أن أغلب الناس لا يقضون الكثير من الوقت في التخطيط لحياتهم المهنية كذلك. فهم يقضون وقتًا أكبر في التخطيط لاحتفال الأعياد أو لعطلتهم. لماذا؟ لأن الناس يركزون على ما يظنون أنه سيعود عليهم بأكبر نفع. إذا لم تؤمن أنك تستطيع تحقيق النجاح في حياتك على المدى الطويل، فغالبًا لن تولي التخطيط الانتباه الذي يستحقه.

تخطيطك لحياتك يعني أن تجد نفسك، وتفهم حقيقتك، ثم تضع تخطيطًا مناسبًا لنموك. بمجرد أن ترسم المخطط لحياتك الشخصية، يمكنك تطبيقه على حياتك المهنية.

٣. الحياة ليست بروفة!

قد تكون استنتجت الآن، أنني قارئ دائم للقصص الهزلية Peanuts لتشارلز شولتز. صوّر شولتز مشاعر العديد من الناس في قصة أخبر فيها شارلي براون لينوس: "الحياة شيء أكبر مما أحتمله. أنا في حيرة منذ ميلادي. أعتقد أن المشكلة كلها أننا نُلقى في الحياة بسرعة. نحن غير مجهزين بالفعل".

أجاب لينوس: "وما الذي تريده ... فرصة للإحماء أولًا؟".

ليس هناك إحماء من أجل الحياة، ليس هناك بروفة، لكن يبدو أن الكثيرين يتعاملون مع الحياة بتلك الطريقة. كل منا يصعد على المسرح دون إحماء، ودون استعداد، وعلينا تبين الأمور بينما نسير في الحياة. قد يكون ذلك أمرًا فوضويًا. قد نفشل. وقد نرتكب أخطاء. لكننا ما زلنا في حاجة لبذل قصارى جهدنا منذ البداية.

الندم على عدم كونك مبادرًا بشكل كافٍ أمر منتشر بين الناس الذين ينظرون لما مضى من حياتهم. في كتابه Aspire، يحكي كيفن هول عن رحلة قام بها مع مجموعة من أولاد الكشافة وعن رغبته في إلهامهم لوضع أهداف جريئة لأنفسهم. قام بذلك عن طريق إخبارهم عن دراسة عن مديرين تنفيذيين ناجحين متقاعدين أجراها جيرالد بيل، عالم سلوكي مشهور. كتب هول:

> أخبرتهم ما أجاب به هؤلاء التنفيذيون ذوو السبعين عامًا عندما سألهم دكتور بيل ما الذي سيقومون به بشكل مختلف لو استطاعوا أن يعيشوا حياتهم مرة أخرى من البداية.
>
> إجابتهم، والتي كانت متفوقة كثيرًا على أي من إجابات الآخرين، كانت: *كان يجب أن أتولى مسئولية حياتي وأضع أهدافًا في وقت مبكر أكثر مما فعلت. الحياة ليست تدريبًا، إنها الشيء الحقيقي.*
>
> وشاركت بقية الإجابات المذكورة في الدراسة مع الكشافة: ٢) *كنت لأعتني بصحتي أكثر.* ٣) *كنت لأتحكم في أموالي بشكل أفضل.* ٤) *كنت لأقضي وقتًا أكثر*

مع عائلتي. ٥) كنت لأقضي وقتًا أكبر في العمل على التنمية الشخصية. ٦) كنت لأستمتع أكثر. ٧) كنت لأخطط لحياتي المهنية بشكل أفضل. ٨) كنت لأرد الجميل أكثر.[١] [التشديد في النص الأصلي]



نحن لا نحصل على فرصة لتجربة الحياة. علينا القيام بأفضل ما لدينا في الوقت الحالي. لكن يمكننا أن نتعلم ممن سبقونا، أشخاص مثل التنفيذيين الذين درس بيل حالتهم. يجب أن يلهمونا لنخطط بأفضل ما في استطاعتنا ونقدم كل ما لدينا. قال الكوميديان فريد ألين ذات مرة: "أنت تعيش مرة واحدة فقط. لكن لو عشتها بشكل صحيح، فمرة واحدة تكفي".

٤. أثناء التخطيط لحياتك، ضاعف كل شيء مرتين

توقعاتي للحياة هي في الأصل تفاؤلية وكنتيجة لذلك، تميل توقعاتي لنفسي وللآخرين أن تكون غير واقعية. مع مرور الوقت، تعلمت أن الأمور المهمة في الحياة عادة تستغرق وقتًا أطول مما نتوقع وتتكلف أكثر مما قدرنا لها. ذلك صحيح جدًا عندما يتعلق الأمر بالنمو الشخصي. فماذا فعلت لأعادل الموازنة؟ أضاعف الأمر مرتين. إذا اعتقدت أن الأمر سيستغرق مني ساعة لإنهائه، أضع في خطتي ضعف الوقت لأتجنب المتاعب. إذا اعتقدت أن مشروعًا ما سيستغرق أسبوعًا لإنجازه، أخصص له أسبوعين. إذا اعتقدت أن هدفًا ما سيتكلف ألف دولار، أدخر له ألفين. اثنان ليس رقمًا سحريًا؛ لكن يبدو فقط أنه يناسبني. لقد وجدت أن مضاعفة كل شيء مرتين يضفي واقعية على نظرتي التفاؤلية.

أنا أدري أنني شخص غير صبور على الإطلاق، لكن أعتقد أن كل الناس بطبيعتهم يرغبون أن تسير أمورهم بسرعة وسهولة، بما في ذلك النمو الشخصي. السر لا يكمن فعلًا في الرغبة في المزيد أو في سير الأمر بشكل أسرع، لكن يكمن في بذل المزيد من الوقت والانتباه لما نملك وما نستطيع القيام به الآن. ابذل ثلاثة أضعاف الجهد والطاقة من أجل تنمية نفسك. وانمُ ببطء وعمق. نبات القرع أو الطماطم ينمو في غضون أسابيع، ويثمر

لعدة أيام أو أسابيع، ثم يموت عندما يبدأ الصقيع. في المقابل، الشجرة تنمو ببطء؛ على مدار سنين، أو عقود، أو حتى قرون؛ وتنتج فاكهة لعقود؛ وإذا كانت صحية، تصمد في وجه الصقيع، والعواصف، والجفاف.

بينما تبني استراتيجيات النمو، امنح نفسك الوقت والمصادر التي تحتاجها. ومهما كانت الكمية التي تبدو معقولة في نظرك، ضاعفها مرتين. هذه المضاعفة ستساعدك على تجنب الإحباط والاستسلام سريعًا.

لتبني استراتيجيات، اعتمد على الأنظمة

أغلب الإنجازات في الحياة تتحقق بسهولة أكثر إذا انتهجت طريقًا استراتيجيًا. نادرًا ما تصل بك الصدفة لأي نجاح. وحتى المرات القليلة التي ينجح فيها الطريق غير الاستراتيجي في تحقيق إنجاز ما، فالأمر لا يتكرر كثيرًا. فكيف إذن يمكنك تحقيق شيء ما بشكل استراتيجي وعلى أساس ثابت؟ عن طريق بناء واستخدام الأنظمة. أحد أكبر الأسرار في أمر نموي الشخصي وإنتاجي الوفير هو أنني أستخدم الأنظمة في كل الأمور.

لديّ نظام من أجل النمو الشخصي وجمع المعلومات. أحاول أن أقرأ أربعة كتب كل شهر. أختار كتابين أستطيع أن أتصفحهما سريعًا وكتابين أود التعمق فيهما. أستمع أيضًا إلى الاسطوانات المدمجة في سيارتي. عندما كنت أقدم خطبة كل أسبوع أثناء عملي، اعتدت أن أستمع إلى خمس اسطوانات كل أسبوع. كنت أمنح للاسطوانة خمس دقائق. إذا كانت سيئة، أتوقف عن الاستماع إليها. وإذا كانت جيدة، أستمع إليها كلها. وإذا كانت رائعة، أتوقف عن الاستماع إليها بعد خمس دقائق وأضع الاسطوانة جانبًا حتى يتم تفريغها لأتمكن من قراءة كل كلمة فيها.

ولديّ نظام من أجل حيازة وتصنيف كل القصص، والمقولات، والمقالات الجيدة التي أقرؤها. إذا وجدت مقالًا يعجبني، أقتطعه من المجلة أو الجريدة، وأكتب أعلاه الموضوع الذي يجب تصنيفه تحته، وأتركه جانبًا حتى تضعه مساعدتي في ملفاتي. وبينما أقرأ كتابًا ما، عندما أجد مقولة أو قصة تعجبني، أعلّم الصفحة، وأكتب الموضوع الذي أريد تصنيفه

تحته، وأكتب رقم الصفحة في مكان يمكن الوصول إليه في الغلاف الأمامي الداخلي للكتاب. عندما أنتهي من قراءة الكتاب، أعطيه لمساعدتي، حتى تصنع منه نسخة أو تكتبه، وتضعه في ملفاتي الخاصة بالمقولات.

هذه العادة غيرت حياتي. أغلب الأشخاص الذين أعرفهم والذين يأخذون وقتًا من أجل النمو الشخصي لا يأخذون وقتًا لحيازة أفضل الأفكار والآراء التي تصادفهم. يقضون الساعات أو الأيام باحثين عن قصة قرءوها من قبل أو مقولة لا يتذكرونها جيدًا. ويتساءلون ألم أقرأ شيئًا بخصوص هذا الأمر مؤخرًا؟

الآن، كان ذلك في أي كتاب؟ قد يجدونه وقد لا يجدونه. هل تعلم كم من الوقت أستغرقه لأجد شيئًا قرأته وأريد أن أتذكره؟ دقيقتين أو أقل. عادة أستطيع أن أذهب إلى مكتبي وأضع يدي عليه في أقل من دقيقة. وإذا لم أتذكر الموضوع الذي صنفته تحته وعليّ فحص موضوعين أو ثلاثة، قد يستغرق الأمر خمس دقائق على الأكثر.

لديّ نظام من أجل التفكير. فأنا أحتفظ بعشرات المقولات أو الأفكار في برنامج الملاحظات على هاتفي الذكي، والذي أحمله معي طوال الوقت. وأرجع إليها خلال اليوم حتى تتوغل حقًا في عقلي وقلبي. عندما أقوم بالسباحة كل يوم، أختار فكرة أو فكرتين (أو أحيانًا أمرين خاصين بالصلاة) لأتفكر فيهما بينما أسبح. ولديّ أيضًا المقعد الخاص بالتفكير. إذا استيقظت في منتصف الليل، الأمر الذي يحدث كثيرًا، أنزل إلى مكتبي ومعي ورقة وقلم لأفكر وأكتب.

لديّ نظام للكتابة. قبل أن أقوم برحلة كبيرة، والتي قد تستمر لأسبوعين أو ثلاثة، أقضي يومًا أو أكثر في التحضير لما أحتاج إلى كتابته. إذا كنت أؤلف كتابًا، فإنني أضع دفترًا يحمل الخطوط العريضة. وإذا كان تخطيط الكتاب يضم خمسة عشر فصلًا (كما هو الحال مع هذا الكتاب)، فإنني أستخدم حافظة أوراق تحمل خمسة عشر تبويبًا مرقمًا. إذا كان لدي بالفعل أفكار عن فصل معين، أثقبها بالمخرمة وأضعها خلف ذلك التبويب. وأيضًا أبحث في ملفات المقولات والمقالات الخاصة بي وأصنع نسخة من أي مادة أظن أنني قد أحتاج استخدامها في هذا الفصل. أثقب تلك الصفحات بالمخرمة وأضعها خلف ذلك التبويب. إذا كنت قد كتبت درسًا حول ذلك الموضوع، أنسخه، وأثقبه بالمخرمة، وأضعه

خلف ذلك التبويب. وعندما أنتهي، أكون قد حصلت على حافظة ورقية كاملة من المواد المنتقاة لكل فصل. وبالإضافة لذلك، ورق، وشريط، وقلم، وبذلك أنا على استعداد للكتابة سواء على الطائرة، أو في غرفة الفندق، أو جالسًا في منزل أحد أقربائنا.

لديّ نظام من أجل تخطيط أيامي. أنظر في جدولي على الأشهر الستة القادمة لأعرف ماذا لديّ وأتمكن من التخطيط لعملي. وفي كل صباح، أراجع جدول اليوم وأسأل نفسي، ما الحدث الرئيسي؟ وأتأكد من أنني أعرف أهم شيء يجب أن أفوز به في ذلك اليوم، مهما حدث.

ولديّ أنظمة حتى للانتظار في الصفوف أو أي أنشطة عادية أخرى. على سبيل المثال، إذا كنت في لعبة كرة مع أصدقائي وذهبنا إلى كشك الغذاء لنحصل على بعض الطعام، إذا كان هناك ثلاثة صفوف، أقف في أحدها وأجعل أصدقائي يقفون في الصفين الآخرين. عندما يصل أحدنا إلى مقدمة الصف، نذهب جميعنا إليه ونقدم طلباتنا معًا. وبذلك نوفر الوقت.



الاستراتيجيات والأنظمة هما أسلوب حياة بالنسبة لي. يقول ميشيل جيربر، مؤلف The E-Myth، إن: "الأنظمة تسمح للأشخاص العاديين بتحقيق نتائج استثنائية متوقعة. لكن، دون نظام حتى الأشخاص الاستثنائيين سيجدون صعوبة في تحقيق النتائج العادية كما هو متوقع". أنا أتفق معه تمامًا.

ما النظام؟ هو عملية توقع تحقيق هدف بناءً على مبادئ وعادات معينة، ومنظمة، ومتكررة. الأنظمة تجعلك تستفيد من وقتك، ومالك، وقدراتك. هي أدوات رائعة من أجل النمو الشخصي. الأنظمة هي أمور مدروسة، وإرادية، وعملية. وهي تنجح بالفعل؛ بصرف النظر عن مهنتك، أو مدى موهبتك، أو خبرتك. فهي تحسّن أداءك. الحياة دون أية أنظمة هي حياة يجب أن يواجه فيها الشخص كل مهمة وتحدٍّ من نقطة الصفر.

ماذا تحوي الأنظمة

إذا كنت تريد تحقيق أكبر استفادة من نموك الشخصي بأن تحقق أكبر استفادة ممكنة من كل جهد، وفعل ذلك بأقصى فاعلية ممكنة، فأنت في حاجة إلى بناء أنظمة تناسبك. سيكون ذلك أمرًا شخصيًا، لأن الأنظمة يجب أن تكون مناسبة تمامًا لك. على الرغم من ذلك، بينما تسعى لبنائها، ضع في عقلك النقاط الإرشادية التالية:

١. *الأنظمة الفعالة تأخذ في اعتبارها الصورة الكلية*

لاحظ ستيفن كوفي أنه: "قد نكون منهمكين في العمل للغاية، وقد نكون على مستوى عالٍ من الكفاءة، لكننا سنكون مؤثرين بحق فقط عندما نبدأ مع وضع النهاية في اعتبارنا". عندما شرعت في بناء أنظمة من أجل نموي الشخصي، كانت محددة جدًا. كنت أعلم أنني سألقي خطابًا كل أسبوع طيلة حياتي. كنت أعلم أنني سأقود الأشخاص والمنظمات. عندما قاربت الثلاثين من عمري، أدركت أنني أرغب في تأليف الكتب. كان يجب على جهودي أن تساند وترفع من قدراتي في تلك المجالات.

الأشخاص الذين يتفوقون، بصرف النظر عن مهنتهم، يبنون أنظمة تساعدهم على تحقيق الصورة الكلية. ومثال جيد على ذلك كان استعداد محمد علي من أجل معركة "القتال في الغابة" Rumble in the Jungle ضد جورج فورمان في الثلاثين من أكتوبر عام ١٩٧٤. صحيح أن علي كان رياضيًا عظيمًا؛ الرياضي الأعظم، كما يقول هو، لكن بدنيًا كان لا يضاهي فورمان، والذي كان ملاكمًا قويًا. واقعيًا، لم يظن أحد أن علي لديه أية فرصة للفوز.

كان جو فريزر، وكين نورتون قد هزما عليًا من قبل، وهزم جورج فورمان كليهما في الجولة الثانية. لكن علي استطاع أن يرى نقطة ضعف فورمان؛ افتقاده لقوة البقاء؛ وقد قرر علي اتباع نظام يسمح له بالتغلب على الملاكم القوي. وقد أسماه علي "الخداع على الحبال". وهو أن ينحني علي مقابل حبال الحلبة، حاميًا نفسه بينما يسدد فورمان ضربته في الهواء، محاولًا إيقاعه أرضًا. طوال سبع جولات، وجّه فورمان مئات اللكمات، وعلي

يتجنبها. ومع الجولة الثامنة، استطاع علي ملاحظة أن فورمان قد أجهد نفسه للغاية. عندها هزم علي فورمان بالضربة القاضية واستعاد لقب بطولة العالم في الملاكمة للوزن الثقيل.

[redacted]

لا يكفي أن تنهمك في العمل. فإذا انهمكت في التخطيط، وقراءة الكتب، وحضور المؤتمرات، لكنها لم تكن موجهة للمجالات الضرورية لنجاحك، فأنت لا تساعد نفسك. كما يُقال، التعاسة هي ألا نعرف ما نحتاجه ونقتل أنفسنا في سبيل الحصول عليه.

ما الصورة الكلية لديك؟ في أية مجالات عليك أن تنمو لتحقق هدفك؟ قال المؤلف والأستاذ الجامعي سي. إس. لويس: "كل شخص يتكون من بعض الأفكار". ما الأفكار الخاصة بك؟ وما الأنظمة التي تستطيع بناءها لترتقي بنفسك في تلك المجالات اليوم وكل يوم؟ كان عليّ أن أتوقف عن قراءة الكتب من أجل المتعة فقط وأقرأ الكتب التي من شأنها أن تساعدني في مجالات قوتي. وقد حضرت أيضًا دورتين للقراءة السريعة لتساعدني على التحسن. ماذا عليك أن تفعل؟

٢. الأنظمة الفعالة تستفيد من الأولويات في حياتك

مساعدة النظام لك ستكون محدودة إذا لم يأخذ في حسبانه أولوياتك. يقول بريان تريسي: "ربما أفضل سؤال يمكنك تذكره وتكراره مرة ومرات هو: 'ما أكثر استخدام قيّم لوقتي الآن؟'". إجابتك لهذا السؤال يجب أن تشكل أي نظام تبنيه لنفسك. يجب أن تسأل نفسك أيضًا: "ما أكثر أوقاتي قيمة؟" لأنك ستحتاج أن تحقق أفضل استفادة منه دائمًا.

[redacted]

بالنسبة لي هو الصباح. عندما أدركت ذلك، توقفت عن ترتيب أي إفطار عمل. كان ذلك منذ ثلاثين عامًا. تخيل كم كان سيهدر من أفضل أوقاتي لو كنت سمحت لنفسي بمقابلة الناس أثناء أفضل الأوقات التي أكون مثمرًا فيها، وهو أمر يمكنني القيام به في أي وقت.

اتخاذ ذلك القرار كان سهلًا للغاية بالنسبة لي. وقرارات أخرى كانت أكثر صعوبة. فأنا شخص تقوده الفرص، وأميل إلى الرغبة في فعل كل شيء. إذا كان شيء واحد جيدًا، فأربعة أفضل كثيرًا. أحب أن أقول نعم. ويزعجني للغاية قول لا. وكنتيجة لذلك، يضغط الناس عليّ كثيرًا. ولمعالجة ذلك، كان عليّ أن أبني نظامًا. لم يعد وقتها باستطاعتي أن أستجيب لطلبات تتعلق بوقتي. بدلًا من ذلك، كان على الطلبات أن تذهب لمجموعة تقرر هي إذا كنت سأقبل حديثًا للخطابة أو أي طلب آخر أم لا. وبواقعية أسميناهم "لجنة البلطة". لماذا؟ لأنهم كانوا يضعون الفأس مزيلين تسعين بالمائة من الطلبات التي نستقبلها. كان ذلك هو النظام الوحيد الذي توصلت إليه والذي أجبرني على الحفاظ على أولوياتي فيما يتعلق بوقتي.

ما الأنظمة التي تحتاج فرضها لمساعدتك على الحفاظ على أولوياتك؟ ومن الأشخاص الذين تحتاج منحهم المسئولية والسلطة ليتمكنوا من مساعدتك؟

٢. الأنظمة الفعالة تتضمن القياس

يؤكد جاك ويلش، المدير التنفيذي السابق لشركة جنرال إلكتريك، على أن: "الاستراتيجية هي أول محاولة لفهم موضعك في العالم اليوم. ليس ما كنت تتمنى أن تكون فيه ولا ما تأمل أن تصل إليه، ولكن حيث أنت بالفعل. وبعد ذلك تكون محاولة لفهم أين ستكون بعد خمس سنوات من الآن. أخيرًا، هي تقييم للفرص الحقيقية من هنا إلى هناك". ما القاسم المشترك بين تلك الخطوات الثلاث: معرفة أين أنت، وأين ترغب أن تكون، وفرص ذهابك إلى هناك؟ إنه القياس. أي نوع من التقدم يجب أن يكون قابلًا للقياس، ولهذا السبب، يجب أن يحتوي نظامك على طريقة تقيس بها النتائج التي تحققها.

عندما انتقلت لأول مرة من سان دييجو إلى أتلانتا، أدهشني مدى ازدحام وصعوبة المرور في المنطقة. كان يبدو أن الطرق تجاهد من حوالي عشر سنوات للحاق بالنمو السكاني. لم يكن في وسعي القيام بأي شيء بشأن الطريق، لكنني قررت تحسين قدرتي على التجول. ما الحل الذي اتبعته؟ في الستة الأشهر الأولى استكشفت طرقًا بديلة إلى أغلب وجهاتي المعتادة، وقمت بقياس المسافة والوقت اللذين يستغرقهما كل طريق. اكتشفت

خمسة طرق مختلفة لمطار أتلانتا، وعرفت أيهما أسير فيه بناءً على توقيت اليوم وحالات المرور المختلفة. استطعت أن أكون في مهارة سائق سيارة ليموزين!

يقول إنش. جيمس هارينتون، مهندس سابق ومدير تنفيذي في شركة IBM ورائد في تحسين الأداء: "القياس هو الخطوة الأولى التي تؤدي للتحكم وأخيرًا التحسن. إذا كنت غير قادر على قياس شيء ما، فلن تتمكن من فهمه. وإذا كنت غير قادر على فهمه، فلن تتمكن من التحكم به. وإذا كنت غير قادر على التحكم به، فلن تتمكن من تحسينه".

فكر في الأمر: أين سينتهي الحال برجال الأعمال لو لم يتمكنوا من قياس أرباحهم؟ أين سينتهي الحال برجال المبيعات والتسويق إذا لم تكن لديهم فكرة عن عدد العملاء المحتملين الذين ابتاعوا المنتج بالفعل أو عدد الأشخاص الذين استجابوا للإعلانات؟ أين سينتهي الحال بالفرق الرياضية إذا لم يعرفوا أبدًا نتيجة المباريات؟ القياس هو مفتاح التحسين. في الحقيقة، القياس نفسه قد يُحدث تحسنًا. الباحثون الذين أجروا تجارب على الإنتاج في Hawthorne Works Plant خارج شيكاغو في الثلاثينيات من القرن العشرين اكتشفوا أنه عندما يعلم الناس أن عملهم تحت القياس، تزداد إنتاجيتهم. أطلق الباحثون على ذلك اسم Hawthorne Effect.

[redacted]

القياس يحدث فرقًا. فهو يمكّنك من وضع أهداف، وتقدير التقدم، والحكم على النتائج، وتشخيص المشكلات. إذا كنت ترغب في تحفيز عملية نموك وتقييم النتائج، ادمج القياس في أنظمتك.

٤. الأنظمة الفعالة تتضمن التطبيق

إذا كان لديك أجمل مخطط في العالم لأروع منزل، فماذا ستكون قيمته لو لم يكن هناك خطة عمل لبنائه؟ ليس كثيرًا. ولهذا قال وليام دان فورث، مؤسس Nestle Purina: "لا تستحق أية خطة الورقة المطبوعة عليها ما لم تجعلك تبدأ بتنفيذ شيء ما".

لقد كنت مشجعًا لفريق كرة القدم بجامعة ولاية أوياهو لعقود، ولعدة سنوات بينما كان جيم تريسل المدرب الرئيسي للفريق، كان لديّ امتياز أن أتحدث إلى الفريق قبل مباراتهم

السنوية مع فريق ميشيجان ثم مشاهدة المباراة من مكان جلوس اللاعبين. يا لها من تجربة رائعة. وذات مرة بينما كنت هناك لاحظت لافتة تسأل اللاعبين والمدرب سؤالاً بسيطًا واحدًا: "ماذا ستفعلون الآن؟".

ذلك سؤال رائع علينا أن نطرحه على أنفسنا في كل مرة نخرج فيها إلى "ملعبنا". ماذا تنوي أن تفعل؟ لا يكفي أن تخطط فقط، رغم أن التخطيط مهم. كل من التخطيط والعمل يجب أن يسيرا جنبًا إلى جنب. الخطة ترسم الطريق. والعمل يسير بك فيه. لذلك متى كان لديك هدف لكن تظن أنك لن تتمكن من تحقيقه، لا تعدّل الهدف. عدّل خطوات العمل.

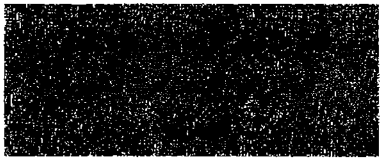
الأشخاص الذين يبنون أنظمة تحوي خطوات عمل دائمًا ما يكونون أكثر نجاحًا ممن لا يفعلون ذلك. حتى الأشخاص الأقل موهبة ولديهم موارد أقل يحققون أكثر إذا تبنوا عادة اتخاذ خطوات. ذلك أحد الأسباب التي جعلتني أتبنى عادة طرح ثلاثة أسئلة على نفسي كل مرة أتعلم فيها شيئًا جديدًا:

- أين يمكنني استخدام ذلك؟
- ومتى يمكنني استخدامه؟
- ومن يحتاج أن يعرف ما عرفته؟

لقد أصبح ذلك عادة في حياتي، لذلك لديّ دائمًا ميل تجاه العمل بكل جديد أتعلمه.

٥. الأنظمة الفعالة تتضمن التنظيم

لقد رأيت مرة لافتة في متجر ريفي مليء بالفوضى وقد كتب عليها: "لدينا ما تبحث عنه، إذا كان يمكنك العثور عليه". ذلك لا يساعد كثيرًا، أليس كذلك؟ لقد ذكرت من قبل في هذا الفصل أنني أمتلك نظامًا لتصنيف المقولات. لماذا تبنيت تلك الفكرة؟ لأن أكثر الأمور المهدِرة لأوقات أغلب الناس هي البحث عن الأشياء الضائعة.



شخصيتي النارية وضغط العمل الثقيل في مهنتي دفعوني لأبدأ في بناء الأنظمة. في البداية كانت تلك هي الطريقة الوحيدة التي أضمن بها إنجاز أموري. ورغم أنه مع تطور مهنتي أصبح باستطاعتي جلب مساعِدة لي وبعدها موظفين إضافيين، فإنني استمررت في استخدام الأنظمة لأحافظ على نفسي وتفاعلي مع الموظفين والعمال منظمًا. على سبيل المثال، أنا أتواصل مع مساعدتي، ليندا إيجرز، على الأقل مرة في اليوم، كل يوم؛ ٣٦٥ يومًا في العام. سواء كنت في موطني في فلوريدا أو في إحدى الطرقات في الصين.

لديّ أيضًا طريقة لتنظيم جدول أعمالي؛ أو بأكثر دقة، للطلب من ليندا أن تنظم جدول أعمالي. الأنشطة العائلية تقع على قمة الجدول. لماذا؟ لأنها أهم أولوياتي. وباقي الأمور يجب أن تتلاءم معها.

الوقت ماهر في التسرب من أيدي أغلب الناس، لكن الوقت هو الحياة. كل شيء نقوم به يحتاج وقتًا، لكن العديد من الناس يعتبرن وجوده أمرًا مسلمًا به. كيفية إنفاقك لوقتك أكثر أهمية من كيفية إنفاقك لأموالك. الأخطاء المالية يمكن إصلاحها. لكن الوقت الذي يمضي، تفقده للأبد.

التنظيم يمنحك شعورًا بالقوة. عندما تعرف ما هي أهدافك وأولوياتك وترتب يومك، أو أسبوعك، أو عامك وفقًا لها، يمنحك ذلك وضوحًا فكريًا يقوي كل ما تقوم به. فتنمي كفاءة تساعدك على تتبع كل ما تقوم به حتى إتمامه. ذلك أمر لا يضاهيه الكثير. تأكد من أن أنظمتك تجعلك منظمًا بأقصى قدر ممكن.

[redacted]

٦. الأنظمة الفعالة تساعدك على الثبات

لاحظ الصحفي سيدني جيه. هاريس أن: "الشخص المثالي يرى أن المدى القصير لا قيمة له. والشخص المتشائم يرى أن المدى الطويل لا يهم. بينما الشخص الواقعي يرى أن ما تم إنجازه أو تُرك غير مُنجز في المدى القصير يحدد ما سيكون عليه المدى الطويل". بعبارة أخرى، إذا أردت تحقيق النجاح على المدى الطويل، يجب أن تتعلم كيف تتميز بالثبات يومًا بعد يوم، وأسبوعًا بعد أسبوع، وعامًا بعد عام.

لن تتغير حياتك أبدًا ما لم تغير شيئًا تقوم به يوميًا. سر نجاحك يكمن في روتينك اليومي. لذلك أي نظام تبنيه يجب أن يدفعك نحو الثبات، ويجب عليك أن تتبعه باستمرار وثبات.

[redacted]

ما الذي يتطلبه تطوير الثبات لديك؟ يتطلب وجود نظام ووجود الانضباط اللازم للمتابعة. لقد صادفت قصة رجل مهذب كبير السن أثناء تشييع جثمان بيل ماسيلمان المدرب الحماسي للدوري الأمريكي للمحترفين عام ٢٠٠٠، وقد اقترب الرجل من إيريك ابن بيل ليخبره بقصة ما. قال الرجل المهذب إنه كان يقود سيارته على طريق سريع ذي مسارين في طريقه إلى أورفيل، أوياهو، عندما رأى صبيًا في عمر الحادية عشرة تقريبًا يقوم بتربيت كرة سلة بيده اليمنى على جانب الطريق. قال الرجل إنه توقف بسيارته وسأل الصبي: "إلى أين أنت ذاهب؟".

أجاب الصبي دون التوقف عن تربيت الكرة: "أورفيل".

سأله الرجل: "هل تعلم أن أورفيل على بعد عشرة أميال؟".

"نعم".

"وماذا تنوي أن تفعل عندما تصل إلى هناك؟".

"أعود إلى المنزل مع تربيت الكرة بيدي اليسرى".

نظر الرجل العجوز إلى إيريك وقال: "هذا الصبي كان والدك". وهذا ما أسميه أنا بناء نظام ووجود الانضباط للمتابعة فيه حتى تحقيق الهدف منه!

بصرف النظر عن الطبيعة الدرامية لتلك القصة عن مجهودات ماسيلمان لينمو كلاعب كرة سلة، أغلب المجهودات التي تتصف بالثبات لا تثير الكثير من الحماس. كل حين وآخر، تأتيني طلبات من أشخاص يقولون إنهم يرغبون في قضاء يوم معي. أظنهم سيصابون بخيبة أمل كبيرة بمدى ملل يومي العادي. أستيقظ من النوم مبكرًا وأقضي ساعات على مكتبي. في المساء أمارس التمارين الرياضية أهتم بالمسئوليات المتعلقة بالناس. وعادة أذهب إلى الفراش في العاشرة مساءً. الأمر ليس مثيرًا، لكنه يتمتع بالثبات. وهو نظام يناسبني.

استراتيجية لاعب جولف

لقد كنت أستمتع بلعب الجولف لأكثر من أربعين عامًا. منذ بضع سنوات مضت، صادفت كتاب: Little Red Book: Lessons and Teachings from a Lifetime in Golf لمؤلفه هارفي بينيك. وهو يحوي نصائح ونوادر عن لعبة الجولف للاعب محترف، والذي عمل كلاعب جولف ومعلم لأكثر من ثمانين عامًا.

المؤلف هو هارفي بينيك، والذي عشق لعبة الجولف منذ صباه. بدأ يعمل كمساعد للاعبي الجولف عندما كان عمره ثمانية أعوام، وشق طريقه إلى Austin Country Club في أوستن، بولاية تكساس. عندما كان في الصف الأخير في المدرسة الثانوية، عرض عليه أحد الأعضاء المؤثرين في النادي أن يحصل له على موعد في أكاديمية ويست بوينت. كان رد هارفي: "لا يا سيدي، شكرًا لك. الشيء الوحيد الذي أطمح إليه هو أن أكون لاعب جولف محترفًا"[٢]. كان هارفي يدير النادي كمدير للمحترفين قبل أن يبلغ العشرين من عمره.

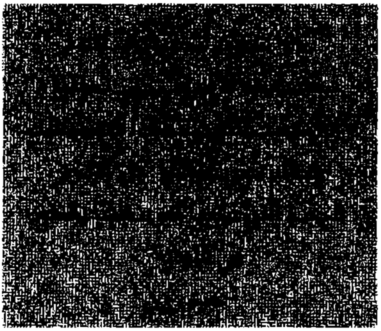
كان شغف هارفي الكبير هو تعليم الجولف. لقد علم آلاف اللاعبين أثناء عمله في النادي، والذي أشرف عليه كمدير للمحترفين لمدة خمسين عامًا. وقد عمل أيضًا مدربًا لفريق الجولف في جامعة تكساس لأكثر من ثلاثين عامًا. ومن بين المحترفين الذين علمهم كان توم كايت، وبين كرينشو، وميكي رايت، وبيتسي رولز، وكاثي ويتوورث.

أراد هارفي أن يصل إلى أقصى ما في إمكانه الوصول إليه في تعليم الجولف، ولتحقيق ذلك كان منظمًا للغاية. كان يعامل كل طالب بشكل شخصي، سواء كان الشخص يلعب الجولف لأول مرة، أو شخصًا لديه إعاقة كبيرة وأراد أن يحسن نتيجته، أو محترفًا يصقل مهارته. لم يسمح أبدًا لأحد اللاعبين أن يشاهده وهو يعلم لاعبًا آخر. كان يخشى أن يحاول المشاهد تطبيق التدريب في لعبه وقد لا تناسبه النصيحة. وكلما قبل هارفي لاعبًا جديدًا في فريق جامعة تكساس، كان يسأل عن الأساليب التي استخدمها محترف النادي الذي أتى منه الطالب. كانت استراتيجيته أن يحسن من نفسه دائمًا كمعلم. قال تينسلي، ابن هارفي، والذي أصبح لاعب جولف محترفًا عن جدارة: "كان والدي يقول دومًا إن اليوم الذي سيتوقف فيه عن التعلم هو اليوم الذي سيتوقف فيه عن تعليم الآخرين. لا بد أنه ظل يتعلم حتى آخر أيام حياته، لأنه لم يتوقف عن تعليم الآخرين أبدًا"[٣].

الاستراتيجية التي جعلت هارفي مشهورًا عالميًا هي عادة تسجيل الملاحظات والتدريبات في مفكرة حمراء صغيرة. لقد بدأ يفعل ذلك في العشرينات من عمره. أراد أن يسجل ما ينجح حتى يعلمه للآخرين. وقد فعل ذلك لأكثر من ستين عامًا. كان يضع المفكرة في حافظة مغلقة، والشخص الوحيد الذي سمح له بقراءتها هو تينسلي. كان هارفي ينوي أن يهدي ما أسماه كتابه الأحمر الصغير لابنه بعد تقاعده.[٤]

بدلًا من ذلك، قرر هارفي أن يشارك حكمة حياته مع الآخرين. لقد تشارك مع "بد شريك" - كاتب رياضي- لنشر الكتاب. وفورًا حقق رقمًا عاليًا في المبيعات ومنذ وقتها أصبح أفضل الكتب الرياضية مبيعًا. أشار هارفي قائلًا:

> سبب تميز كتابي الأحمر الصغير ليس أن ما كُتب فيه لم يقله أحد من قبل. لكن لأن ما يقوله الكتاب عن الجولف قد صمد أمام اختبار الزمن... سواء كان للمبتدئين، أو متوسطي المستوى، أو الخبراء أو الأطفال، أي شيء ذكرته في كتابي تمت تجربته واختباره بنجاح.[٥]



وبينما تسعى لبناء استراتيجيات لتحقيق أقصى قدر من النمو، عليك أيضًا أن تبحث عن القواعد التي أثبتت نجاحها على مر الزمن. وكما كان الحال مع هارفي، لا تحاول أن تتبنى ممارسات شخص آخر وتطبقها في حياتك. عدلها لتناسبك. واستخدمها لتصقل نقاط قوتك وتحقق أهدافك. وتذكر ذلك، كما قال جيم رون: "إذا سعيت لتحقيق أهدافك، فستساندك الأهداف حتى تحققها. وإذا سعيت لتنفيذ خطتك، فستساندك خطتك حتى تحققها. كل الأمور الجيدة التي نبنيها تعود علينا بالنفع في النهاية". تلك هي قوة قانون التخطيط.

[redacted]

١. خذ بعض الوقت لتحدد أي المجالات في حياتك تمنحها أغلب وقت التخطيط الاستراتيجي الخاص بك. إليك قائمة من المجالات لتفكر بها. أضف مجالات أخرى تنطبق عليك:

المهنة
الإيمان
العائلة
الصحة
الهوايات
الزواج
النمو الشخصي
العطلات

هل كنت تنتهج منهجًا استراتيجيًا في تخطيط الاستراتيجيات والأنظمة لحياتك؟ إذا لم تكن تفعل، فلماذا؟ إذا كنت تفعل، أين صببت أغلب تركيزك؟ هل سلوكك السابق يتماشى مع ما تقول إنه من أولوياتك؟ كيف تريدها أن تكون؟

٢. ابدأ في بناء (أو تحسين) الأنظمة التي ستزيد وقتك إلى أقصى حد وترفع من كفاءتك. اعصف عقلك لتصنع قائمة من المجالات التي ترغب في تحسينها، أو تلاقي فيها مشكلة ما، أو تشعر بفرصة متاحة لك فيها. حاول بناء نظام يساعدك في كل منها. وبينما تخطط لتلك الأنظمة، تأكد أن يأخذ كل منها في حسبانه ما يلي:

الصورة الكلية؛ هل سيساعدك النظام على تحقيق أهدافك الكلية؟
أولوياتك؛ هل النظام متلائم مع قيمك والتزاماتك؟
القياس؛ هل يمنحك النظام طريقة مادية للفصل فيما إذا كنت نجحت أم لا؟
التطبيق؛ هل يحوي النظام نزعة تجاه العمل؟
التنظيم؛ هل يجعلك النظام تستغل وقتك بشكل أفضل مما يحدث الآن؟
الثبات؛ هل يمكنك أن تكرار العادة بسهولة بشكل منتظم؟

لا تتردد في إجراء تعديلات على الأنظمة التي تبنيها، أو حتى تجاهلها إذا لم تخدمك بشكل جيد. لكن، عليك تجربة أي نظام تبنيه لمدة لا تقل عن ثلاثة أسابيع (الوقت الطبيعي المطلوب للبدء في تبني عادة إيجابية) قبل أن تقيم مدى صلاحيته.

٣. العديد من الناس الذين يحاولون بناء استراتيجيات لحياتهم ونموهم يجعلونها معقدة للغاية. أي نظام تقوم ببنائه يجب أن يكون بسيطًا ومباشرًا. لاختبار الأنظمة التي تبنيها، جرب ذلك: اشرحها لصديق لترى إذا كان يمكنها اجتياز اختبارين. الأول هو قدرتك على شرحها بوضوح. إذا لم تستطع، فقد تكون معقدة أكثر من اللازم. الثاني هو أن ترى إذا كان صديقك يعرف طريقة أفضل أو أبسط لتحقيق نفس الهدف.



٨

قانون الألم

الإدارة الجيدة للتجارب السيئة تؤدي إلى نمو عظيم

"كل مشكلة تسهم في معرفة المرء بنفسه".

- جون ماكدونل

كيف تتجاوب في العادة مع التجارب السيئة؟ هل تنفجر غضبًا؟ هل تقصر عواطفك على نفسك؟ هل تفصل نفسك عن هذه التجربة بقدر الإمكان؟ هل تتجاهل حدوثها؟

قال جون ماكدونل ذات مرة: "كل مشكلة تسهم في معرفة المرء بنفسه". يا لها من نظرة ثاقبة! ففي كل مرة تواجهنا تجربة مؤلمة، نتمكن من معرفة أنفسنا بشكل أفضل قليلًا. فبإمكان الألم أن يوقفنا تمامًا عن الحركة، أو بإمكانه أن يجعلنا نتخذ قرارات كنا نود تأجيلها، ونواجه أمورًا كنا نفضّل عدم مواجهتها، ونحدث تغييرات لا تجعلنا نشعر بالراحة. فالألم يدفعنا لمواجهة أنفسنا ومواجهة موضعنا الحالي. فما نقوم به خلال هذه التجربة، يحدد من نصبح عليه.

ألم لا يحتمل

سمعت مؤخرًا عن قصة شيريل ماكجينيس، امرأة تحملت أسوأ تجربة يمكن أن يتحملها شخص ما. في صباح يوم ما في أواخر الصيف، انطلق زوجها توم في طريقه إلى العمل قبيل الفجر، كما يفعل عادة، مقبّلًا إياها قبل أن يغادر. وبعد بضع ساعات، استيقظت شيريل، واصطحبت ابنتها وابنها المراهقين إلى المدرسة، وانخرطت في أعمالها اليومية الروتينية.

ثم جاءها اتصال هاتفي من أحد الأصدقاء متسائلًا ما إذا كان توم قد عاد إلى المنزل. ثم جاءها اتصال آخر. علمت شيريل أن شيئًا ما قد طرأ، ولكن لم يكن لديها أدنى فكرة عما كان. وعندما أصرت أن تحصل على إجابة، أجابها صديقهم أخيرًا قائلًا: "لقد تم اختطاف طائرة ما".

لقد كان ذلك في صباح الحادي عشر من سبتمبر عام ٢٠٠١، وكان توم -زوج شيريل- ربان طائرة تابعة للخطوط الجوية الأمريكية.

مرت ساعات لم تتمكن فيها شيريل من الحصول على أية إجابة لأسئلتها، بينما امتلأ منزلها بالأصدقاء، والجيران، وربان طائرات آخرين، وأشخاص من دار عبادتها. ولكن عندما مرت سيارة بالقرب من منزلها تحمل بداخلها رئيس طياري الخطوط الجوية الأمريكية، أدركت شيريل ما حدث. فقد كانت الرحلة الحادية عشرة التابعة للخطوط الجوية الأمريكية، والتي كان توم مساعد الطيار بها، أول طائرة اصطدمت ببرج التجارة العالمي. ولاقى توم وكل من كان على متن بالطائرة حتفهم.

كمعظم من اجتازوا مأساة مروعة، واجهت شيريل الأمر بأفضل ما يمكنها. فبعض الأشخاص يتمكنون من إدارة التجارب السيئة بشكل جيد، بينما يشق البعض الآخر طريقه بجهد. وفقًا للخبراء، في أعقاب هجمات برج التجارة العالمي، عانى العديد من الناس من توتر حاد، واضطراب ما بعد الصدمة، والاكتئاب، واضطراب القلق العام، واضطرابات تعاطي المواد الإدمانية.[١]

على الرغم من ارتباطها الشخصي المأساوي بهجمات ١١ سبتمبر، فإن شيريل أبلت بلاءً حسنًا في ظل تلك الظروف. في كتابها Beauty Beyond the Ashes، والذي قامت بنشره بعد مرور ثلاثة أعوام على هذا الحدث، كتبت شيريل: "بقدر ما تبدو الأمور غير

منصفة، وغير منطقية، ومستحيلة، فإنه ما زال لدينا عمل نقوم به بعد وقوع المأساة. لا تزال لدينا أدوار علينا أن نؤديها. لا تزال لدينا مسئوليات تجاه العائلة والآخرين. قد تتوقف أمور الحياة مؤقتًا لبعض الوقت، ولكنها لا تقف بشكل نهائي. سواء كان الأمر منصفًا أم مجحفًا، إنها الحقيقة".[٢]

أدت شيريل دورها بعزم وقوة. فقد جهزت لمأتم توم بل وألقت فيه بضع كلمات، وهو ما كان غير مريح لها بالمرة. كما قامت برعاية أطفالها. وشرعت في إدارة بيتها باعتبارها العائل الوحيد للأسرة. وتعلمت سريعًا كيف تواجه الصعوبات المترتبة على كونها أرملة. فعلى سبيل المثال، في أول عيد أم يمر عليها بعد تلك المأساة، سمحت شيريل لأصدقائها حسني النية بأن يقنعوها بالذهاب لحدث ما ظنًا منهم أنه سيفيدها. وهو ما كان خطأ. لذا، باقتراب موعد حلول عيد الأب، كانت شيريل سبّاقة ونظمت اليوم لتحسن استغلاله على أفضل وجه هي وأبناؤها.

أصبحت كل تجربة فرصة للنمو الشخصي. حيث كتبت شيريل قائلة: "أنا أتعلم المزيد كل يوم. فالظروف المصاحبة لأحداث ١١ سبتمبر أجبرتني على التمعن في من أكون، ومواجهة نفسي بطرق لم أُجبر عليها أبدًا من قبل، وأن أتساءل: 'ما الذي يريده الله لي؟ ما الذي سأفعله بالقوة التي منحني إياها؟ كيف سأؤثر في حياة الآخرين من حولي؟' أنا أتعلم المزيد عن نفسي وعن الله. وأنا أتعلم ذلك بمفردي، وليس من خلال رؤية توم للأشياء".[٣] فتقول شيريل إنها لم تدرك كم أصبحت كسولة حتى وفاة توم. فيما سبق، كانت قد اعتمدت عليه ليحثها على النمو. والآن فهي تتحمل مسئولية نموها بنفسها.

أحد المجالات التي نمت فيها للغاية كان الخطابة العامة. حيث تقول: "قبل أحداث ١١ سبتمبر، لم أكن مطلقًا ممن يتحدثون على الملأ. فمجرد فكرة التحدث أمام جمع غفير من الناس أرهبتني. عندما تحدثت في حفل تأبين توم، وضعت خوفي جانبًا لهذا اليوم فقط، حيث أدركت أنني قد مُنحت فرصة العمر... ولم أتوقع أن أتحدث على الملأ مرة أخرى".[٤] لكن ما انفك الناس يطلبون منها التحدث، وخطوة بخطوة، نمت شيريل كمتحدثة. فقد كانت عازمة على أن تجعل خسارتها تؤدي إلى منفعة الآخرين.

واليوم أصبح أطفال شيريل كبارًا. وهي تزوجت مرة أخرى؛ زوجها هو دوج هاتشينز، وهي سعيدة بحياتها. عندما تم سؤالها عن مأساة زوجها في الذكرى العاشرة له، قالت:

"إنه ليوم مروع للغاية، وأعتقد أن أحدًا لا يستطيع نسيانه على الإطلاق". لكن أضافت: "من رماد أحداث ١١ سبتمبر، ومن أنقاض ذلك اليوم، يمكنني أن أنهض لأقول إنني اليوم أقوى مما كنت عليه قبل عشر سنوات".[٥] هذا هو ما يمكن أن يحدث عندما يتمكن المرء من إدارة تجربة سيئة. هذا يوضح قوة قانون الألم.

ما أعرفه عن التجارب السيئة

ما الفاصل بين من ينمو بازدهار ومن ينجو فقط؟ أعتقد أن السر يكمن في كيفية مواجهتهم لمشكلاتهم. ولذلك قمت بتأليف كتاب "الفشل البناء" (من ترجمات جرير)، حيث إنني أردت أن أساعد الناس على التعامل مع مشكلاتهم وأخطائهم بطريقة تساعدهم بدلًا من أن تجرحهم. أردت أن أعلّم الناس كيف يجعلون من التجارب السيئة جسرًا للنجاح. لم أعرف من قبل أحدًا قال: "أحب المشكلات"، ولكنني أعرف العديد من الأشخاص الذين أقروا بأن أعظم مكاسبهم جاءت في منتصف ألمهم.

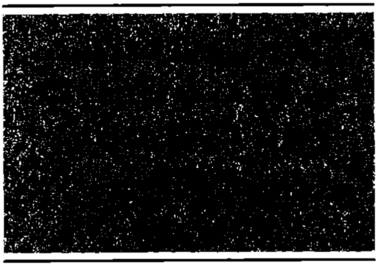


إليك ما أعرفه عن التجارب السيئة:

١. كل شخص لديه تجارب سيئة

الحياة مليئة بالتقلبات الجيدة والسيئة. وتكمن المشكلة في أن معظمنا لا يريد سوى الأحداث الجيدة والجيدة فقط، وهو ما ليس ممكنًا. وأعتقد أنه من الواضح جدًا أنه لا أحد يمكنه الهروب من التجارب السيئة. ربما يعد ذلك أحد أسباب أن خطبتي التي ألقيتها تحت عنوان "كيف تفعل الخير عندما تصبح الأمور سيئة للغاية" أصبحت مشهورة للغاية. فكما يقال: يوم لك ويوم عليك.

يمكننا القيام بكل ما في استطاعتنا لتجنب التجارب السلبية، لكنها تعرف طريقها إلينا. أحب الاقتباس التالي: "أحاول أن أعيش الحياة كل يوم على حدة، ولكن مؤخرًا



باغتتني عدة أيام دفعة واحدة". أيًا من تكون، وأينما تعيش، وأيًا كان ما تفعله، أو أيًا ما تكون خلفيتك، عليك التعامل مع التجارب السيئة. فكما أبدى المذيع التلفزيوني والمؤلف دينيس وولي ملاحظته قائلًا: "أن تتوقع أن يعاملك العالم بإنصاف لمجرد كونك شخصًا جيدًا يشبه قليلًا أن تتوقع ألا يهاجمك الثور لكونك نباتيًا لا تأكل اللحوم". يجب أن تكون توقعاتك واقعية عندما يتعلق الأمر بالألم والمشكلات. فلا يمكنك تجنبهما.

٢. لا أحد يحب التجارب السيئة

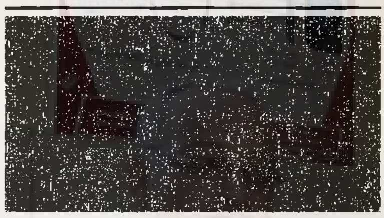
وصف الممثل داستن هوفمان الحائز على جائزة الأوسكار كيف كان الأمر بالنسبة له ولبعض زملائه الممثلين في بداية مسيرتهم المهنية عندما كانوا يناضلون:

> لو أن أحدًا أخبرنا أننا سنكون ناجحين، كنا لنضحك في وجهه. لم نكن ممثلين ناجحين بالمرة في تلك الأيام. لقد كنت نادلًا، وكان جين هاكمان عامل نقل، وكان روبرت دوفال يعمل في مكتب البريد. لم نكن نحلم بأن نصبح أغنياء مشهورين؛ كان حلمنا هو إيجاد وظيفة ما. وكان الجميع في ذلك الوقت يتعرض للرفض الشديد، وكرهنا أن نتعرض للرفض. ووصل بنا الأمر لدرجة أننا اعتدنا أن نترك صورًا شخصية بقياسات ٨×١٠ على عتبات أبواب الوكلاء، وأن نطرق الباب ونسرع مبتعدين فقط لئلا نتعرض للرفض وجهًا لوجه مرة أخرى. وكان الأمر محبطًا جدًا حتى إنني فكرت جديًا في الاستسلام وأن أصبح مدرس تمثيل في الجامعة.

لا أحد يعجبه الأمر عندما يكون في خضم تجربة سيئة. فالأمر عادة ما يكون مؤلمًا ببساطة. ولكن إن تمكن المرء من إدارة التجربة السيئة بشكل جيد، فسوف يستمتع بالحديث عنها لاحقًا. حيث تصبح التجربة قصة كفاح رائعة.

٣. القليل من الناس يجعلون من التجارب السيئة تجارب إيجابية

لا تسمح لنا مصاعب الحياة أن نظل كما نحن، فهي تحركنا. ويبقى السؤال، في أي اتجاه ستحركنا تلك التجارب: للأمام أم للخلف؟ فعندما نمر بتجارب سيئة، هل سنصبح أفضل أم أكثر مرارة؟ هل ستقيدنا تلك التجارب أم تقودنا نحو النمو؟ فكما أوضح وارين جي. ليستر: "لا يأتي النجاح في الحياة نتيجة المرور بمواقف جيدة، لكنه ينبع من الإدارة الجيدة للمواقف الصعبة".



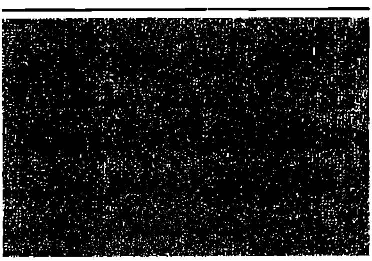
فعندما تحل الأوقات الصعبة، لا يتجاوب الكثير من الناس معها بشكل جيد. بعضهم يبدو أنهم يحملون شعارًا رأيته يومًا ما على أحد الملصقات: "عندما تحتدم الأمور، يحين الوقت لكي تغفو". يا للعار. إن تعلم قانون الألم ضروري لأي شخص يريد أن ينمو. سيشير معظم الأشخاص الناجحين للأوقات الصعبة في حياتهم باعتبارها نقاطًا رئيسية في رحلتهم للتطور. إذا كنت حريصًا على النمو، فعليك إذن أن تلتزم بإدارة تجاربك السيئة بشكل جيد.

ملف الألم الخاص بي

لكل منا ملف للألم. أنت لديك ملفك الخاص؛ وأنا لدي ملفي الخاص. ربما لم أتعرض لأي شيء صادم بالقدر الذي تعرضت له شيريل ماكجينيس، ولكنني حصلت على حصتي من الإخفاقات والتجارب السلبية. إليك بعض هذه التجارب، والتي قد أصبحت مكاسب في النمو على المدى الطويل:

- **الألم الناتج عن قلة التمرس:** توقعت نجاحًا فوريًا في بداية مسيرتي المهنية ولكن غالبًا ما كنت أتعثر بسبب عدم نضجي. كان علي أن أتعلم الصبر وأن أكسب الاحترام والتأثير من الآخرين.
- **الألم الناتج عن عدم الكفاءة:** لقد قدمت الكثير من الاستشارات في بداية مسيرتي المهنية ولم أكن جيدًا في ذلك. مما أجبرني على إعادة تقييم قدرتي على العطاء. وتمكنت من العثور على نطاق قوتي فقط عندما بدأت في تمكين الناس.

- **الألم الناتج عن خيبة الأمل:** رتبنا أنا ومارجريت لتبني طفل ليكن مثل ابن لنا ولكننا "فقدناه". وحطمتنا هذه التجربة. وبعد ذلك بستة أشهر قمنا بتبني ابننا -جويل- والذي يعد مصدر فرحة عظيمة في حياتنا.
- **الألم الناتج عن الصراع:** مرت دار العبادة التي كنت أقوم بقيادتها بانقسام في الجمع، وقام البعض بتركها. فجعلتني هذه التجربة أتعمق أكثر في القيادة.
- **الألم الناتج عن التغيير:** لقد أخبرتك بالفعل كيف أنني قمت في بداية مسيرتي المهنية بتغيير المنظمات التي أعمل لديها. وهو ما كان يعني أنه عليَّ أن أبدأ من جديد. وعلى الرغم من صعوبة الأمر، فإنه قد أتاح لي العديد من الفرص.
- **الألم الناتج عن الصحة السيئة:** كان تعرضي لنوبة قلبية في سن الحادية والخمسين أمرًا مؤلمًا للغاية. ولكنه أيضًا جعلني أفيق. فقمت على الفور بتغيير عاداتي الخاصة بالغذاء وانخرطت في ممارسة التمارين بشكل يومي.
- **الألم الناتج عن القرارات الصعبة:** الرغبة في إرضاء الجميع واتخاذ قرارات صعبة مهمتان متعارضتان. فقد تعلمت أن القيادة الجيدة قد تعني تخييب آمال الناس بمعدل يمكنهم تحمله.
- **الألم الناتج عن الخسارة المالية:** قرار الاستثمار السيئ يكلفنا الكثير. لم أجد متعة وأنا أبيع أصولي لتغطية هذه الخسارة. ولكنها ساعدتني على توخي الحذر عند المجازفة.
- **الألم الناتج عن خسائر العلاقات:** السعي جاهدًا للوصول إلى طاقتي الكامنة أبعدني عن أصدقائي الذين لم تكن لديهم الرغبة في النمو. وبينما كونت صداقات جديدة، تعلمت أن أنشئ علاقات مع أشخاص يسعون للنمو والذين أرادوا أن يشقوا طريقهم معي.
- **الألم الناتج عن ألا أكون في المرتبة الأولى:** في إحدى الوظائف التي شغرتها اتبعت خطوات واحد من أروع المؤسسين والذي كان محبوبًا للغاية كقائد. بالنسبة للبعض، لم أكن أبدًا محبوبًا أو موقرًا كما كان هو. وذلك علمني التواضع.



- **الألم الناتج عن الترحال:** أبقتني مهنتي في سفر مستمر. وهو ما علمني أن أقدّر قيمة عائلتي ودفعني أن أحسن استغلال أوقاتنا معًا.
- **الألم الناتج عن المسئولية:** كانت قيادة المنظمات واعتماد العديد من الأشخاص عليَّ أمرًا يتطلب مني أن أفكر في رفاهية الآخرين، وأن أخلق محتوى جديدًا باستمرار، وأن أجعل جدولي مملوءًا، وأن أفي باستمرار بالمواعيد النهائية الملحة. وقد كان هذا الأمر مرهقًا للغاية. ولكنه أيضًا علمني الكثير عن الأولويات والانضباط الذاتي.

ما الذي تعلمته من كل هذه التجارب المؤلمة؟ أن عدم شعوري بالراحة يعد عاملًا تحفيزيًا لتطوري. فالنمو هو أفضل نتيجة ممكنة لأي تجربة سلبية.

كيف تحول ألمك إلى مكسب



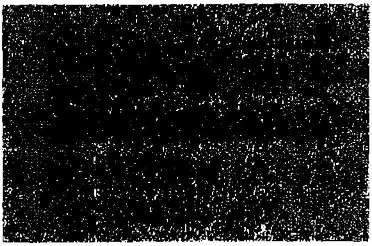
يقول فرانك هيوز ساخرًا: "في الحقيقة، لا تعد التجربة أفضل معلم ولكنها بالطبع تمثل أفضل عذر لعدم محاولة أداء نفس الأمر السخيف مرة أخرى". إذا أردت أن تجعلك التجارب السيئة تتوقف عن القيام بنفس الأمور السخيفة، بل وأن تقودك أيضًا لنمو ملحوظ، فإنني أقترح عليك أن تتبنى هذه الإجراءات:

١. اختر موقفًا إيجابيًا من الحياة

"الموقف من الحياة" هو مصطلح يستخدم لوصف الإطار المرجعي الشامل للأشخاص: مجموعة التوجهات، والافتراضات، والتوقعات التي يملكها الأشخاص عن أنفسهم، وعن الآخرين، وعن العالم بشكل عام. فهو يشكل -على سبيل المثال- موقف الشخص من المال، وافتراضاته عن الصحة، وتوقعاته لمستقبل أبنائه. ما ينتج عن موقف حياة أي شخص هو طريقته العامة لرؤية الأمور: ما إذا كان يميل لأن يكون متفائلًا أم متشائمًا، وفرحًا أم حزينًا، وقادرًا على الثقة بالآخرين أم متشككًا، وودودًا أم متحفظًا، وشجاعًا أم جبانًا،

وكريمًا أم بخيلًا، ومعطاءً أم أنانيًا. إذا كان موقفك من الحياة إيجابيًا، فأنت تضع نفسك في أفضل وضع لإدارة التجارب السيئة وتحويلها إلى نمو إيجابي.

لاحظت الكاتبة ورائدة العلاج الأسري فيرجينيا ساتير أن: "الحياة ليست كما يُفترض أن تكون. إنها كما هي عليه. ولكن ما يصنع الفرق هو الطريقة التي تتكيف بها مع الحياة".



لا يمكنك التحكم في الكثير مما يحدث لك في الحياة. ولكن، يمكنك التحكم في سلوكك. ويمكنك أن تختار أن تعلو فوق ظروفك وأن ترفض السماح للتجارب السلبية بأن تقلل من شأنك ومما تؤمن به. ويمكنك أن تعقد العزم على أن تعثر على شيء إيجابي لتتعلمه، في مواجهة المأساة، كما فعلت شيريل ماكجينيس.

أصبحت أتبنى موقفًا إيجابيًا من الحياة لأنني أؤمن بأنه يمنحني أفضل فرصة لأنجح وفي الوقت نفسه يضعني في أفضل وضع لكي أساعد الآخرين على النجاح. تمكنت من تطوير وجهة النظر هذه عن طريق الأفكار التالية:

- الحياة مليئة بالخير والشر.
- بعض الخير والشر لا يمكنني التحكم به؛ إنها الحياة.
- بعض الخير والشر سيعرف طريقه إليَّ.
- إذا كان لدي وضع حياة إيجابي، فإن الخير والشر سيصبحان أفضل مما هما عليه.
- إذا كان لدي وضع حياة سلبي، فإن الخير والشر سيصبحان أسوأ مما هما عليه.
- لذلك أختار وضع حياة إيجابيًا.

إلى حد كبير في الحياة، أنت تحصل على ما تتوقعه؛ ليس دائمًا، ولكن معظم الوقت. إذن لِمَ سأرغب في أن أتوقع الأسوأ؟ بدلًا عن ذلك، فأنا أحاول أن أتبع الفكرة التي عبر عنها

الشاعر جون جرينليف ويتير عندما كتب:

لم أعد أنظر إلى الأمام أو إلى الخلف
بدافع الأمل أو الخوف؛
ولكنني أقبل -شاكرًا- بالخير الذي أجده،
أفضل ما هو متاح الآن وهنا.

إن استطعت القيام بذلك، فلن تجعل حياتك أكثر متعة فقط، بل ستتمكن من التعلم من دروس الحياة بشكل أكبر.

٢. تمسك بإبداعك وطوره

هناك قصة تدور حول مزارع يقوم بتربية الدجاج وكانت أرضه يغرقها الفيضان في كل ربيع تقريبًا. لم يود المزارع أن يتخلى عن أرضه وينتقل، ولكنه كان يجد مشقة دومًا في إعادة الدجاج إلى أرض مرتفعة عندما يغمر الفيضان أرضه وتغرق أقفاص الدجاج. في بعض السنوات، لم يكن بوسعه التحرك سريعًا بما يكفي، فكانت المئات من الدجاجات تموت غرقًا.

بعد أن مر بأسوأ ربيع في حياته وخسر طيوره بأكملها، ذهب إلى منزله الريفي وقال لزوجته: "لقد طفح الكيل. لا أقدر على شراء مكان آخر. ولا يمكنني بيع هذا المكان. ولا أعرف ماذا أفعل".

أجابته زوجته قائلة: "اشترِ البط بدلًا من الدجاج".

إن الأشخاص الذين يحسنون استغلال التجارب السيئة هم من يجدون طرقًا مبتكرة لمواجهتها، مثل زوجة المزارع في هذه القصة. فهم يرون الإمكانيات الكامنة داخل مشكلتهم.

قال الكاتب نيل دونالد والش مؤكدًا أن: "تبدأ الحياة خارج نطاق راحتك". وأعتقد أنا أن الإبداع يبدأ خارج نطاق راحتك. فعندما تشعر بالألم الناتج عن تجربة سيئة، فإن الإبداع يمنحك الفرصة لكي تجعل من هذا الألم مكسبًا لك. والسر للقيام بذلك هو أن تستخدم الطاقة الناتجة عن الأدرينالين أو الغضب لكي تحل المشكلات وتتعلم من دروس الحياة.

[redacted]

لقد مررت بذلك منذ عدة سنوات مضت حينما دعاني لويد أوجيلفي للإسهام في سلسلة The Communicator's Commentary، وهي سلسلة مكونة من واحد وعشرين كتابًا لتفسير التوراة. طلب مني لويد أن أكتب تفسيرًا لأحد الأسفار، ووافقت على ذلك. ولكنني سرعان ما أدركت أنني كنت في طريق أعمق من قدراتي. فأنا لم أدرس التوراة. فمحاولة وضع هذا الكتاب كانت تجربة مروعة. فقد ذهبت إلى لويد ثلاث مرات لكي يعفيني من الالتزام بالاتفاق، وقد رفض ذلك في المرات الثلاث، مشجعًا إياي لأن أعمل عليه.

السيئ في الأمر هو أنني كنت أفشل في هذه المهمة وكنت أشعر بالاستياء الشديد حيال الأمر. أما الجيد في الأمر هو أنه بسبب إصراره، كان علي أن أبدع. بدأت أحاور المختصين بدراسة التوراة لأستوعب رؤيتهم للأمر. ولأنني لم أكن أجيد اللغة العبرية، فاستعنت بويليام ياركن الأستاذ الجامعي ليعطيني دروسًا في اللغة العبرية. مكنتني هذه الإجراءات -إضافة إلى الكثير من العمل الجاد- من إنهاء المهمة. وعند نشر السلسلة كاملة، طلبت من العشرين مؤلفًا الآخرين أن يقوموا بتوقيع النسخ التي قاموا بتأليفها. واليوم، توجد هذه السلسلة على أحد أرفف مكتبتي وكأنها كنز ثمين!

فعندما تمر بتجربة سيئة، فبدلاً من أن تسمح لها بتثبيط عزيمتك أو إثارة سخطك، حاول أن تجد طريقة لتجعلها تحفز إبداعك.

٣. تمسك بقيمة التجارب السيئة

ذات مرة سُئل الرئيس جون إف. كيندي كيف أصبح بطل حرب. أجاب بحسه الساخر المعتاد: "كان الأمر سهلًا للغاية، أحدهم أغرق قاربي". الأسهل دومًا أن نرى الجانب الإيجابي في تجربة سيئة بعد مضي فترة طويلة من حدوثها. ولكن من الصعب مواجهة التجربة السلبية وقت حدوثها بفكر إيجابي. على الرغم من ذلك، إن كان في وسعك القيام بذلك، فستتمكن دومًا من تعلم شيء من التجربة السلبية.

قال المخترع تشارلز إف. كيترينج، والذي كان رئيس قسم الأبحاث في شركة General Motors: "لن تتعثر أبدًا وأنت تقف بلا حراك. كلما تحركت بسرعة أكبر، زادت احتمالية تعثرك، وزادت أيضًا احتمالية وصولك إلى مكان ما". بمعنى آخر، لن

تتقدم دون مواجهة العقبات. فمواجهة العقبات أمر لا بد منه. ولكن التعلم منها أمر اختياري. مسألة أن تتعلم منها تعتمد أن تدرك أن العقبات تمنحك فرصًا للتعلم وأن تعاملها على هذا الأساس.

٤. اصنع بعض التغييرات الجيدة بعد التعلم من التجارب السيئة

أوضح الروائي جيمس بولدوين: "ليس كل ما نواجهه يمكن تغييره. ولكن لا يمكن تغيير أي شيء حتى تتم مواجهته". عادة ما يتطلب الأمر أن نمر بتجربة سيئة لكي نواجه التغييرات التي نحتاج إلى إحداثها في حياتنا. أعرف أن هذا الأمر كان صحيحًا بالنسبة لي عندما كان الأمر متعلقًا بصحتي. فكما ذكرت فيما سبق، تعرضت لأزمة قلبية في سن الواحدة والخمسين. قبل ذلك، كنت أعلم يقينًا أنني لم أكن أتبع حمية غذائية جيدة أو أمارس تمرينات بشكل كافٍ. ولكني لم أتعرض لأية مشكلات صحية؛ لذا مضيت قدمًا كما أفعل دائمًا. ولكن ليلة أن تعرضت للأزمة القلبية، فإن الألم الشديد الذي شعرت به في صدري وإيماني في هذه اللحظة أنني لن أتمكن من رؤية عائلتي مجددًا جعلني أنتبه. جعلني أواجه واقع أنني كنت في حاجة لتغيير الطريقة التي أحيا بها. يمكنك أن ترى أنني في هذه اللحظة وصلت أخيرًا إلى لحظة يمكنني فيها استيعاب الدرس. وهذه هي قيمة قانون الألم. فهو يمنحنا فرصة لتغيير حياتنا للأفضل. فالمنعطف الذي تواجهه في الطريق لا يمثل نهايته إلا إذا فشلت في سلوك هذا المنعطف.

معظم الناس لا يفكرون في الطريق نحو التغييرات الإيجابية؛ بل يتحسسون هذا الطريق بمشاعرهم. أوضح كل من جون كوتر الأستاذ بكلية هارفارد للأعمال، ودان كوهن مدير Deloitte Consulting في كتاب The Heart of Change أن: "تغيير السلوك لا يعني إعطاء الأشخاص تحليلًا للتأثير على أفكارهم بقدر ما هو مساعدتهم لرؤية حقيقة ما، والتي من شأنها أن تؤثر على مشاعرهم. فالتفكير والشعور كلاهما أمران مهمان، وكلاهما موجودان في المنظمات الناجحة، ولكن جوهر التغيير يكمن في المشاعر".

فعندما تتسبب التجارب السلبية في خلق مشاعر قوية داخلنا، فنحن إما أن نواجه هذه المشاعر ونحاول أن نتغير أو نحاول أن نهرب. إنها غريزة الكر والفر القديمة. نحن بحاجة إلى أن ندرّب أنفسنا على النضال من أجل إجراء تغييرات إيجابية. كيف نفعل ذلك؟ بأن نتذكر أن اختياراتنا ستقود إما للألم الناتج عن الانضباط الذاتي وإما للألم الناتج عن الندم. أنا أفضل أن أعيش مع الألم الناتج عن الانضباط وأن أحصد المكافآت الإيجابية، عن أن أعيش مع ذلك الألم الناتج عن الندم، وهو أمر يمكنه أن يخلق ألمًا عميق الأثر ومزمنًا داخلنا.

تقول المؤلفة والرياضية ديانا نياد: "أنا على استعداد بأن أجتاز أي شيء؛ فالألم المؤقت أو عدم الارتياح لا يؤثران فيّ طالما يمكنني أن أرى أن التجربة ستجعلني أتقدم. أنا مهتمة بالمجهول، والطريق الوحيد للوصول إلى المجهول هو كسر الحواجز، وهي غالبًا ما تكون عملية مؤلمة". هذه العملية مرت بها نياد عدة مرات أثناء تدربها على تحطيم الأرقام القياسية باعتبارها بطلة السباحة لمسافات طويلة. في عام ١٩٧٩، قامت بالسباحة بلا توقف من بيميني في جزر الباهاما وصولاً إلى فلوريدا. استغرق الأمر يومين. ولم يتمكن أحد من تحطيم هذا الرقم القياسي الذي حققته هي لمدة ثلاثين عامًا.

في المرة القادمة التي تجد نفسك فيها في خضم تجربة سيئة، ذكر نفسك أنك على أعتاب فرصة للتغيير والنمو. فإذا ما كنت ستبلي بلاءً حسنًا أم لا يعتمد على الطريقة التي تتفاعل بها مع تجربتك، والتغييرات التي تتخذها نتيجة لذلك. اجعل مشاعرك تصبح العامل المحفز للتغيير، وفكر مليًا في الطريقة التي تتغير بها لتتأكد من اتخاذك لاختيارات جيدة، ثم نفذ.

٥. تحمل مسئولية الحياة التي تعيشها

لقد أخبرتك سابقًا أنك تحتاج لأن تدرك أن ظروفك لا تحدد من أنت. فهي خارجك ولا ينبغي أن تؤثر على قيمك ومبادئك. في الوقت نفسه، عليك أن تتحمل مسئولية حياتك والاختيارات التي تتخذها. يوضح كل من الطبيب النفسي فريدريك فلاش في كتابه Resilience، وعالم النفس جوليوس سيجال في كتابه Winning Life's Toughest Battles: أن الأشخاص الذين يتغلبون على التجارب السيئة يتجنبون لقب "الضحية"

ويتحملون مسئولية المضي قدمًا. فهم لا يقولون: "ما حدث لي كان أسوأ شيء في العالم، ولن أتحرر منه أبدًا". ولكن يقولون: "ما حدث لي كان سيئًا إلى حد ما، ولكن الآخرين يتعرضون لما هو أسوأ، ولن أستسلم". فهم لا ينغمسون في الرثاء على أنفسهم أو يتساءلون، "لماذا أنا؟" وهذا يعد أمرًا جيدًا، حيث إنه لا يوجد سوى خطوة واحدة قصيرة بين "لماذا أنا"، و بين "وا أسفاه".

[redacted]

من المستحيل تقريبًا أن تنمو على نحو بارز إذا كنت لا تتحمل مسئولية نفسك وحياتك. أتذكر أغنية قديمة قدمتها المغنية الكوميدية آنا راسيل، والتي تمثل سلوك العديد من الأشخاص في ثقافتنا اليوم:

ذهبت إلى طبيبي النفسي ليقوم بتحليلي نفسيًا؛ ليكتشف
السبب الذي جعلني أقتل الهرة وأفقأ عيني زوجتي.
جعلني أتمدد على أريكة ناعمة، ليرى ما يمكن أن يجده.
وهذا ما أجتره من عقلي الباطن.
عندما بلغت السنة، خبأت أمي دميتي في صندوق. ولذا
ترتب على ذلك بطبيعة الحال أنني دومًا في حالة سكر.
وعندما بلغت سنتين، رأيت أبي يقبل الخادمة في أحد الأيام.
ولذلك أعاني الآن من السرقة المرضية.
وعندما بلغت ثلاث سنوات، عانيت من الاضطراب الوجداني تجاه أشقائي.
وترتب على ذلك بطبيعة الحال أن أسمم جميع من أغرمت بهم.
أنا سعيد للغاية لأنني تعلمت الدرس المستفاد: وهو أن
كل شيء سيئ قمت به فيما مضى هو خطأ شخص آخر.

في السنوات القليلة الماضية، قمت بإلقاء العديد من الخطب والمحاضرات التعليمية في الصين. وفي رحلة قمت بها مؤخرًا، قام المشتركون في المؤتمر بتمرين للقيم حيث يقوم الأشخاص بتحديد قيمهم العليا باستخدام مجموعة من البطاقات تمثل قيمًا مختلفة، مثل النزاهة، والاستقلالية، والإبداع، والعائلة، وما إلى ذلك. وهو تمرين تم تطويره ويتم

استخدامه كثيرًا من قبل شركة John Maxwell. قام الآلاف من الأشخاص بهذا التمرين، حيث يقومون باختيار قيمهم العليا الست، ومنها يقومون باختيار أعلى قيمتين، ومنها يقومون باختيار أعلى قيمة بالنسبة لهم. ما أدهشني في الصين هو القيمة التي حددها الأغلبية باعتبارها القيمة الأولى: المساءلة. وهو ما يوضح الكثير عن ثقافتهم. لا عجب في أنهم يحرزون تقدمًا ضخمًا في السنوات الأخيرة.

أيًا كان ما مررت به في حياتك -أو ما تمر به حاليًا- أنت تملك الفرصة لتنمو من هذه التجربة. أحيانًا يكون من الصعب جدًا أن ترى الفرصة في خضم الألم، ولكنها موجودة. يجب أن تكون على استعداد للبحث عنها، بل أيضًا للسعي جاهدًا خلفها. وأثناء القيام بذلك، ربما تشجعك كلمات ويليام بين الفيلسوف الإنجليزي ومؤسس مقاطعة بينسلفانيا: "دون الألم، لن تصل إلى العلا؛ ودون الشوك، لن ترتقي؛ ودون الشعور بالمرارة، لن تحقق المجد".

١. قم بتقييم سلوكك تجاه التجارب السلبية حتى هذه اللحظة في حياتك. وبناءً على تاريخك الشخصي، أي الجمل التالية يصف كيفية تعاملك مع الفشل، والمآسي، والمشكلات، والتحديات التي سببها لك الألم؟

- أقوم بأي شيء وكل ما هو ممكن لتجنب الألم بأي ثمن.
- أعلم أن الألم لا مفر منه، ولكنني أحاول أن أتجنبه أو أبعده.
- أعلم أن الجميع يتعرضون للألم، لذلك أتحمله فقط عندما يأتي.
- لا أحب الألم، ولكنني أحاول أن يكون موقفي إيجابيًا على الرغم منه.
- أتعامل مع المشاعر الناتجة عن التجارب المؤلمة بشكل سريع وأحاول أن أعثر على الدروس المستفادة من هذه التجارب.
- أتعامل مع الألم، وأعثر على الدروس المستفادة، وأقوم بعمل تغييرات استباقية نتيجة لذلك.

ينبغي أن يكون هدفك التقدم من مكانك الحالي في المقياس السابق ذكره إلى المكان الذي تتمكن فيه من صنع تغييرات إيجابية في أعقاب التجارب السيئة.

٢. هل قمت فيما مضى باستخدام تجاربك السيئة كنقطة انطلاق لاستخدام إبداعك؟ إن لم تكن قد قمت بذلك، فاستخدم مشكلة تواجهك في الوقت الحالي لكي تساعدك وكي تتعلم كيف تصبح أكثر إبداعًا من خلال القيام بالآتي:

حدد المشكلة.

تفهم مشاعرك.

وضح الدرس المستفاد.

حدد التغيير المرغوب في تحقيقه.

ضع عدة مسارات من خلال عملية العصف الذهني.

تقبل إسهامات الآخرين.

اتخذ إجراءات.

تذكر أنك إن قمت بما تقوم به دائمًا، فستحصل على ما تحصل عليه دائمًا. إن أردت الوصول إلى وجهة جديدة، فعليك أن تتخذ طريقًا جديدًا.

٣. لن تكون أي فكرة ذات قيمة بالنسبة لك، مهما كانت عميقة، ما لم تصاحبها تغييرات تتخذها بناءً على ما قد تعلمته. فالتطور الشخصي يتطلب انحيازًا للعمل!

امضِ بعض الوقت في تذكر آخر خمس تجارب سيئة مررت بها في حياتك. دون كل تجربة، إضافة إلى ما تعلمته، إن كنت قد تعلمت أي شيء. ثم قيّم ما إذا قررت أن تصنع أي تغييرات بناءً على ما تعلمته وقيّم نفسك على مدى جودة تنفيذك لتلك التغييرات في حياتك. بمجرد أن تنتهي من تقييم كل تجربة سيئة، أعطِ نفسك تقديرًا من ممتاز إلى مقبول على مدى جودة إدارتك لهذه التجارب. إن لم تكن قد حصلت على تقدير ممتاز أو جيد جدًا، فأنت بحاجة إلى استخدام الخطوات المدرجة أعلاه لكي تتحسن في هذه العملية.



٩

قانون السلّم

نمو الشخصية يحدد قمة نموك الشخصي

"بالنسبة لمعظم الناس، الإنجاز هو شيء تفعله... وبالنسبة لأصحاب الإنجازات، الإنجاز هو شيء تكونه".

– دوج فايربو

بعد انتقالي إلى فلوريدا بفترة وجيزة، قابلت جيري أندرسون. ولم نلبث أن أصبحنا أصدقاء جيدين. جيري شخص رائع ورجل أعمال ناجح جدًا. ولكنه لم يبدأ حياته هكذا. تؤكد قصته كيف أن قوة الشخصية تحدد النمو الشخصي، وأن النمو الشخصي يؤدي إلى النجاح الشخصي.

طموح دون إرشاد

ترعرع جيري في أوهايو وبعد تخرجه في المدرسة الثانوية، بدأ العمل في المصانع بصفته مشغل ماكينات وفني صنع قوالب. وعلى الرغم من إجادته لحرفته، وعمله الجاد، ونجاحه، لم يكن الأمر كافيًا بالنسبة له. فقد كان طموحًا. أراد أن يحقق في حياته أكثر من قضاء حياته المهنية في وظيفة مضمونة والحصول على ساعة ذهبية عند التقاعد. أراد أن يكون ناجحًا في مجال الأعمال. لذا ترك وظيفته في المصنع وانطلق في مسيرته المهنية كمبادر أعمال.

تضمنت أولى تجاربه في مجال الأعمال بيع أدوات ضبط مصنعة في اليابان. كان المنتج جيدًا، وكان جيري ملمًا بمجاله، ولكنه لم يكن التوقيت الأمثل للمشروع. كان ذلك في بداية السبعينيات من القرن الماضي. في ذلك الوقت، لم تكن جملة "صنع في اليابان" تعتبر شيئًا إيجابيًا. فعلى الرغم من أن الصناعة اليابانية كانت قد قطعت شوطًا كبيرًا منذ السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية عندما أنتجت الدولة بضائع رخيصة، فإن الشعب الأمريكي لم يكن قد أدرك ذلك بعد، ولم يكونوا ليقوموا بشراء هذه المنتجات. ونتيجة لذلك، تعرض مشروع جيري الأول للفشل.

وبكل شجاعة، أراد جيري أن يحاول مرة أخرى. فقام بتغيير استراتيجيته. هذه المرة اشترك في مشروع تسويق شبكي. قام الفتى الكادح الطموح ببذل قصارى جهده في هذا العمل الجديد. ولكن هذه المرة فشل جميع من في المنظمة عندما تحرت الولاية عن المنظمة وقامت بإغلاقها.

وحتى بعد ما حدث، كان جيري لا يزال عازمًا على عدم الاستسلام. وكان يعيش حينها في كاليفورنيا. قام بإطلاق جريدة إعلانات مبوبة مع أحد أصدقائه والذي يدعى بيرني تورنيس. وكان مهتمًا أيضًا بمؤسسة في أوهايو تملك حق الامتياز لنشر مجلة بيع عقارات تصدر أسبوعيًا. على مدار ثلاثة أعوام، بذل جيري كل ما يملك في سبيل عمله، ولكنه كان لا يزال يفشل.

في هذا الوقت، ذهب جيري لمقابلة جون شروك، وهو رجل كان بيرني معجبًا به وقام بمشاركته في العمل التجاري. وسأل جيري جون كيف تمكن من أن يصبح ناجحًا لهذه الدرجة في تعاملاته التجارية. وأفضى له جون أنه جعل تعاملاته التجارية ترتكز على قيم ومبادئ.

سأل جيري: "أي قيم ومبادئ؟".

"تلك" قالها جون وهو يخرج من جيب معطفه كتابًا صغيرًا منزلي الصنع. كان الكتاب يحتوي على مقولات مأثورة مصنفة طبقًا للموضوع. وكان جون يحمله معه دومًا. وأكمل قائلًا: "كلما كان لدي سؤال أو مشكلة خاصة بالعمل، ألجأ إلى هذا الكتاب لكي أحصل على إجابة".

قدم جون نسخة من الكتاب الصغير لجيري وشجعه على استخدامه.

لتصبح ناجحًا، فكّر كشخص ناجح

شعر جيري أنه إن أراد أن يصبح رجل أعمال ناجحًا، فهو بحاجة لأن يتعلم أن يفكر كرجل أعمال ناجح. من هذا المنطلق، اجتمع جيري مع خمسة أو ستة أشخاص آخرين وتعاهدوا بالمقابلة مرة أسبوعيًا لمدة ساعة بغرض دراسة مبادئ الكتاب الصغير الذي أعطاه إياه جون. ولأول مرة، كان جيري يسعى قاصدًا نموه الشخصي. ولم يمضِ الكثير من الوقت حتى تغيرت حياته ومسيرته المهنية. وقد تحسن عمل جيري الذي كان دائمًا ما تواجهه العقبات وحقق ربحًا لأول مرة. وقام بتوسيع نطاق عمله في أنحاء كاليفورنيا وكان ناجحًا جدًا حتى إنه تلقى عروضًا لبيع الشركة.

عاد جيري إلى أوهايو ليكون بالقرب من جون. اشتغل في مجال الاستشارات لبعض الوقت، ولكن لم يمضِ وقت طويل قبل أن يود بدء عمل تجاري جديد. بناءً على ما قد تعلمه بالفعل، بدأ العمل مع مجلة أخرى مختصة بالعقارات. ومع الوقت، تمكن من تنميتها لتصبح المجلة الكبرى من نوعها في الولايات المتحدة، والتي تغطي العقارات في عدة مدن بدءًا من شيكاغو حتى ميامي ويعمل لديها ألف موظف. في النهاية، قامت شركة من نيويورك بشراء المجلة منه مرة أخرى.

أخذت المبادئ تنتشر

في الثمانينيات من القرن الماضي، كان من سمعوا عن جون شروك يسافرون إلى أوهايو لكي يقابلوه ويتعلموا منه. حتى إن جون قام بالكتابة عن أفكاره ومبادئه ليحاول أن يساعد الناس. وفي أواخر الثمانينيات من القرن الماضي، قرر جيري أن يقوم بنشر المبادئ التي أطلعه عليها جون في السوق، ووافق كل من جون وبيرني على تجربة هذا الأمر معه رغبة منهما في مشاركة ما تعلماه مع الآخرين. وسافروا في أنحاء الولايات المتحدة، في محاولة منهم لجذب انتباه رجال الأعمال. وقد وجدوا بعض المشترين. ولكنهم بعد ذلك التقوا في طريقهم صدفة ثلاثة رجال -طبيب أسنان، ومسئول تنفيذي لإحدى الشركات، ومالك متجر معدات- والذين كانوا في فرجينيا يبحثون عن العون في مجالات عملهم. وعندما اطلعوا على المادة التي قام جيري وفريقه بتطويرها، تحمسوا جدًا وقاموا بدعوة جيري ومنظمته، والتي عرفت في نهاية الأمر باسم La Red، للذهاب لجواتيمالا ومساعدتهم.

قامت منظمة جيري بزيارة مدينة جواتيمالا، وكانوا موفقين في بدء مجموعات الطاولة المستديرة وهي شبيهة جدًا بتلك التي قد بدأها جيري في كاليفورنيا منذ عدة سنوات مضت. وقد شجعوا المجموعات لتحديد موعد للاجتماع كل أسبوع؛ لمناقشة أحد المبادئ، إضافة إلى سماته وفوائده؛ وتقييم أنفسهم وفقًا لموقفهم في هذه اللحظة؛ والتعهد باتخاذ إجراءات محددة للتغيير والتحسن. في الأسبوع التالي، يقومون بمساءلة بعضهم عن تعهداتهم ثم يقومون بمناقشة المبدأ التالي. وعلى مدار عام، من المفترض أن يقوموا بمناقشة هذه الموضوعات:

ضبط النفس	الحدود	الأخلاقيات
الكرم	التفكير السليم	الملكية
العمل الجاد	المنطق السليم	الطموح
الدوافع	الازدهار	الإصغاء
الأمانة	العواطف	التوقيع مع الغير
الصبر	غرس البذور	المسئولية
التواضع	التوجيه	الدين
الإنتاجية	التصحيح	الادخار
الاعتمادية	النزاع	تطوير الأشخاص
المزاجية	الضغط	تفهم الأشخاص
السلوك	النقد	الإلهام
الحقائق	الحكم	التأثير
الأهداف	المواجهات	
التخطيط	المسامحة	

انتشرت الأخبار عن النجاح الذي كانوا يحرزونه مع رجال الأعمال، وتمت دعوة La Red من قبل عميد إحدى الجامعات الضخمة في جواتيمالا لتدريس هذه القيم للكلية، والتي كانت معروفة آنذاك بانتشار الرشاوى بها وإبرام الصفقات مقابل منح الدرجات العلمية. وبدأت القيم التي تم تدريسها بالجامعة تحدث تغييرًا في ثقافة الجامعة بشكل كبير

حتى إن مجلس أمناء الجامعة طلب أن يتعلم جميع الوافدين الجدد نفس القيم. واليوم، يلتحق عدد يتراوح ما بين اثني عشر وخمسة عشر ألف طالب بهذا المقرر.

بعد إنشاء La Red في جواتيمالا بفترة وجيزة، تمت دعوة جيري وفريقه لبوجوتا، في كولومبيا، لكي يقوموا بتدريس القيم مرة أخرى. وقد نظموا حدثًا لإطلاق البرنامج متوقعين قدوم حوالي خمسين شخصًا. بدلاً من ذلك حضر المئات واضطروا إلى نقل الاجتماع إلى الحديقة العامة القريبة.

وبانتشار الخبر في كولومبيا، طلب ممثلو الحكومة الوطنية من منظمة La Red أن تقوم بتدريس المبادئ ذاتها لعدد ١١,٥٠٠ موظف حكومي. ووافق جيري بكل سعادة. ثم وجد أن الموظفين جميعهم هم حراس السجون. وكان هذا الأمر مخيفًا للغاية. فقد كانت السجون في كولومبيا معروفة بالعنف والفساد المتفشيين. حيث قام زعماء العصابات وكبار تجار المخدرات ببناء أجنحة خاصة بهم داخل السجون وقاموا بإدارة عملياتهم من داخلها. وكانت جرائم القتل تحدث بشكل يومي. وكان المديرون والحراس إما يتماشون مع الفساد وإما يتعرضون للقتل.

ولكن آنذاك كانت السجون يتم الإشراف عليها من قبل جنرال تم إقناعه للعدول عن التقاعد. أراد الجنرال سيفوينتس -وهو رجل شديد النزاهة- أن يغير من ثقافة السجون، كما رفض التغاضي عن الفساد. وقد كلفه هذا الإصرار حياة ابنه، والذي تعرض للقتل عن طريق الخطأ من قبل قتلة مستأجرين اعتقدو أنه الجنرال. وقد جرت عدة محاولات أخرى للقضاء على الجنرال ولكنه نجا منها. وقد كان هو الدافع وراء إحضار جيري إلى السجون.

قدمت منظمة La Red تطوير الشخصية وعدة قيم إلى ١٤٣ سجنًا يضم خمسًا وسبعين ألف سجين، وبدأت الثقافة تتغير. وبعد مرور عام ونصف، انخفضت معدلات الجريمة بشكل ملحوظ. وتم تقديم عدة تقارير أن بعض المساجين قد قالوا بالفعل إنهم يريدون أن يصبحوا مثل الحراس. بالطبع لم تصبح السجون أماكن ممتعة، ولكنها تغيرت. وقد حفز هذا الجيش الكولومبي ليطلب أن تبدأ منظمة La Red بتدريب الكتائب العسكرية في تطوير الشخصية.

واستمرت منظمة La Red في تقديم القيم والمبادئ الخاصة بتنمية الشخصية للمنشآت التجارية، والحكومات، والمؤسسات التعليمية، ودور العبادة حول العالم. وتقوم المنظمة حاليًا بتقديم العون للأشخاص في أربع وأربعين أمة. حيث بلغت تقديراتهم بأن أكثر من مليون شخص قد تم تدريبهم على أساس من المبادئ المعتمدة على القيم. ويعد هذا أمرًا مهمًا، لأن نمو الشخصية يحدد مدى نموك الشخصي. ودون النمو الشخصي، لن تتمكن من الوصول إلى قدراتك الكامنة على الإطلاق.

قيمة الشخصية

قضى كل من الأستاذ الجامعي جيمس كوزس وباري بوسنر أكثر من خمس وعشرين عامًا في استطلاع الآراء عن القادة في كافة أنواع المنظمات فعليًا، حيث طرحوا السؤال التالي: "ما القيم؟ أو السمات الشخصية، أو الصفات التي تتحرى عنها وتستحسنها في القائد". خلال تلك السنوات، قدموا استبيانًا استقصائيًا بعنوان "الصفات الشخصية للقادة الرائعين" لما يزيد على خمس وسبعين ألف شخص في ست قارات: إفريقيا، وأمريكا الشمالية، وأمريكا الجنوبية، وآسيا، وأوروبا، وأستراليا[1]. وذكروا أن "النتائج كانت لافتة للنظر من حيث انتظامها على مر السنين، وهي لا تتنوع بشكل ملحوظ بتنوع الاختلافات الديموغرافية، أو التنظيمية، أو الثقافية". وماذا كانت الصفة الأكثر تقديرًا في القائد؟ الإجابة هي الأمانة.

كما أوضح كوزس وبوسنر، فإن الأمانة -والتي تعد جوهر الشخصية الجيدة- هي الصفة الأكثر تعزيزًا أو إتلافًا للسمعة الشخصية. حيث ذكروا في كتاباتهم:

> تقريبًا في كل مسح أجريناه، تم انتقاء الأمانة أكثر بكثير من أي صفة قيادية أخرى. بشكل عام، تبدو الأمانة باعتبارها العامل الوحيد بالغ الأهمية في العلاقات التي ينشئها القائد. تختلف النسب، ولكن الترتيب النهائي لا يختلف. من أول مرة أجرينا فيها دراساتنا ظلت الأمانة في أعلى القائمة.[2]

[illegible]

ولا يعد بالأمر المفاجئ أن يرغب الناس في اتباع قادة ذوي صفات جيدة. فلا أحد يحب أن يعمل مع أشخاص غير جديرين بالثقة. ولكن قبل أن نعمل أنا أو أنت مع أي شخص آخر أو نتبع أي قائد آخر، على من سنعتمد كل يوم؟ أنفسنا! لهذا تعد الشخصية بالغة الأهمية. فتعد الشخصية الجيدة -والتي تحمل في جوهرها الأمانة والنزاهة- ضرورية للنجاح في أي من مجالات الحياة. وبدونها، فكأنما يبني الإنسان على رمال متحركة.

يؤكد بيل ثرال على أن الناس غالبًا ما يركزون على قدرتهم المهنية دون تطوير الشخصية، ودائمًا ما يكلفهم الأمر في النهاية. يكلفهم الأمر علاقاتهم الشخصية وأحيانًا مسيرتهم المهنية. حيث شبه ثرال الأمر بتسلق سلم طويل قابل للمد والذي ينقصه دعم سليم. كلما ارتفع المرء درجة، أصبح السلّم أكثر اهتزازًا وأقل ثباتًا، حتى يسقط متسلق السلّم في نهاية الأمر.[٣]

وأكد الجنرال المتقاعد نورمان شوارتزكوف على أن: "تسعة وتسعين بالمائة من حالات فشل القادة تعزى إلى فشل الشخصية". ويجري المثل مع تسع وتسعين بالمائة من جميع حالات الفشل الأخرى. حيث يركز معظم الأشخاص بشكل كبير على الكفاءة ويكادون يهملون الشخصية. كم من مرة لا يفي الناس بالمواعيد النهائية المحددة بسبب عدم إتمام الأمر عندما كان عليهم ذلك؟ كم من المرات يحصل الناس على درجات منخفضة في الاختبارات أقل مما كان في وسعهم الحصول عليه لأنهم لم يذاكروا كما كان يتعين عليهم؟ كم عدد المرات التي لا يتمكن فيها الأشخاص من النمو ليس بسبب عدم توافر الوقت لديهم لقراءة كتب مفيدة بل لأنهم اختاروا قضاء أوقاتهم وإنفاق أموالهم على أشياء أخرى أقل أهمية؟ كل هذه النتائج هي نتائج الشخصية، وليست القدرة. فنمو الشخصية يحدد قمة نموك الشخصي. وهذا هو قانون السلّم.

"تسعة وتسعين بالمائة من حالات فشل القادة تعزى إلى فشل الشخصية"
– نورمان شوارتزكوف

درجات على سلم الشخصية الخاص بي

لطالما اضطررت إلى تسلق سلم الشخصية عن عمد. فلم يحدث الأمر لي من تلقاء نفسه. وربما لم يحدث الأمر لك من تلقاء نفسه أيضًا. لقد تطلب الأمر مني عقودًا لبناء العقلية الصحيحة ولتعلم أي "الدرجات" تحتاج أن تكون في موضعها لكي أتحسن. إليكم الدرجات الموجودة على سلم الشخصية الخاص بي والتي منحتني القوة لأرتقي. ربما سوف تساعدك أيضًا على التسلق.

١. *سأصب تركيزي على التحسن من الداخل وليس الخارج؛ الشخصية مهمة*

أعتقد أن القلق بشأن المظهر الخارجي رغبة إنسانية طبيعية. ولا عيب في ذلك. ولكن ما قد يوقعنا في مشكلات هو القلق بشأن كيف يبدو مظهرنا من الخارج أكثر من القلق حيال ما نحن عليه بالفعل من الداخل. تنبع سمعتنا مما يعتقده الآخرون عن مظهرنا. شخصيتنا تمثل من نحن من الداخل. والجيد في الأمر هو أنك إن ركزت على التحسن من الداخل وليس من الخارج، فسوف تتحسن من الخارج أيضًا مع مرور الوقت. لماذا أقول ذلك؟

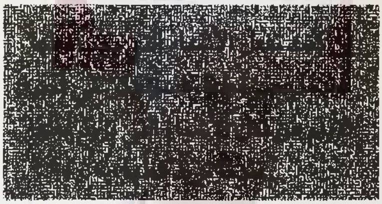
لأن داخلنا يؤثر على مظهرنا الخارجي

منذ ما يزيد على ألفين وخمسمائة عام مضت، ذكرت الكتب القديمة أننا نصبح كما نفكر به في صميم قلوبنا.[٤] تلك الفكرة القديمة رددها كُتّاب الحكمة، وآخرون، وأكدها العلم الحديث. حيث يدرس المدربون أهمية التصور للفوز. ويشير علماء النفس إلى قوة الصورة الذاتية على أفعال الأشخاص. ويذكر الأطباء أثر التوجه الإيجابي والأمل في الشفاء.

فما نؤمن به مهم فعلًا. فنحن نحصد ما نبذر. ما نفعله أو نتغاضى عن فعله في العزلة وفي حياتنا اليومية يؤثر على من نكون. إن أهملت قلبك، وعقلك، وروحك، فهذا من شأنه أن يغير منك من الخارج بالإضافة إلى الداخل.

الانتصارات الداخلية تسبق الخارجية

إن كنت تفعل الأشياء التي يجب فعلها عندما يجب فعلها، فستتمكن في أحد الأيام من فعل الأشياء التي تريد فعلها عندما تريد فعلها. بمعنى آخر، قبل أن تستطيع أن *تفعل*، عليك أن تكون.



كثيرًا ما لاحظت الأشخاص الذين بدوا أنهم يقومون بكل الأشياء السليمة من الخارج، ولكنهم لم يحققوا النجاح. عند حدوث ذلك، عادةً ما أستنتج أن هناك خطأً ما في داخلهم ويحتاج إلى التغيير. التحركات الظاهرية الصحيحة التي تكون دوافعها الداخلية خاطئة لن تسفر عن تقدم دائم. الحديث الظاهري الصحيح الذي ينبع من تفكير داخلي خاطئ لن يسفر عن نجاح دائم. تعبيرات الاهتمام الظاهرية التي تنبع من قلب مليء بالكراهية أو الازدراء داخليًا لن تسفر عن سلام نفسي دائم. فالنمو المستمر والنجاح الدائم ينتجان عن التوفيق بين الداخل والخارج في حياتنا. والحرص على أن يكون الداخل سليمًا يجب أن يأتي في المقام الأول؛ عن طريق السمات الشخصية الرصينة التي توفر الأساس للنمو.

تطوير داخلنا أمر يقع تحت سيطرتنا بالكامل

لا نستطيع عادة تحديد ما يحدث لنا، ولكننا نستطيع دائمًا تحديد ما يحدث بداخلنا. قال جيم رون:

> الشخصية هي خاصية تجسِّد عدة سمات مهمة مثل النزاهة، والشجاعة، والمثابرة، والثقة، والحكمة. فعلى عكس بصمات أصابعك التي ولدت بها ولا يمكن أن تتغير، تعد الشخصية شيئًا تشكِّله أنت داخلك وعليك أن تتحمل مسئولية تغييرها.

فعندما لا نتمكن من اتخاذ الخيارات الصحيحة المتعلقة بالشخصية داخلنا، فإننا نتخلى عن ملكية أنفسنا. وننتمي للآخرين؛ لأي كائن يحكم سيطرته علينا. وهذا يضعنا

في موقف سيئ. كيف يمكنك أن تدرك قدراتك الكامنة في أي وقت وتصبح الشخص الذي تستطيع أن تكونه إن كان الآخرون يختارون نيابة عنك؟

"الدرجات" الموجودة على سلم الشخصية الخاص بي جاءت نتيجة لخيارات شخصية تم اتخاذها بصعوبة. لم أتخذ تلك الخيارات بسهولة ولم أدرها بسهولة. ففي كل يوم كانت هناك معركة تنشب من الخارج لكي أقلل من شأنها أو أتنازل عنها. وبكل ندم، مرت عليَّ أوقات قمت فيها بذلك. ولكن كلما حدث ذلك، سعيت خلفها جاهدًا لأعيدها لوضعها المحترم... داخلي.

يقول دوج فايربوه، الشاعر وخبير التسويق الشبكي: "الكسب في الحياة يتعدى مجرد كسب المال... فالأمر يتعلق بالكسب من الداخل... ومعرفة أنك قد خضت لعبة الحياة بكل ما أوتيت من قوة... وأكثر بقليل". إن كنت تريد أن تصبح ناجحًا، فعليك أن تعطي الأولوية لبناء داخلك قبل خارجك.

منذ عدة سنوات مضت، قام المليونير المراهق المتميز فراح جراي بتأليف كتاب بعنوان Reallionaire. قام بصياغة هذا المصطلح ليصف "شخصًا ما قد اكتشف أن في المال ما يزيد على مجرد امتلاكه؛ شخصًا يدرك أن النجاح لا ينحصر فقط في كونك ثريًا بالنقود التي تملأ محفظتك؛ ولكن عليك أن تكون ثريًا من الداخل، أيضًا". في سن مبكرة، أدرك أن وجود المال دون أساس شخصية قوي يمكن أن يؤدي إلى الدمار بدلاً من النجاح. إن كان لديك أدنى شك في ذلك، فقط ألقِ نظرة على عدد الممثلين الأطفال المشاهير ونجوم البوب الصغار الذين تحطموا واحترقوا. غالبًا ما تكون قصصهم محزنة، لأنهم ركزوا على مظاهر الحياة الخارجية بدلاً من بناء أنفسهم داخليًا ليمنحوا أنفسهم الأساس القوي عندما جاءتهم الشهرة والثروة. فنحن نحتاج أن نعمل جاهدين لتجنب التعرض لمثل أقدارهم وذلك عن طريق التركيز على تحسين أنفسنا من الداخل أكثر منه من الخارج.

٢. سأتبع القاعدة الذهبية: الناس مهمون

منذ عدة سنوات ماضية عندما طُلب مني أن أقوم بتأليف كتاب عن الأخلاقيات في العمل، أسفر ذلك عن كتاب Ethics 101، والذي قمت بوضعه بناءً على القاعدة الذهبية. إن كنت لتقوم باختيار مبدأ واحد تهتدي به في حياتك، فلن تتمكن من اختيار ما هو أفضل

[redacted]

من هذا: "إليك مبدأ بسيطًا للسلوك: اسأل نفسك ما الذي ترغب أن يفعله الناس لك، وبادر أنت بفعل هذا الأمر لهم".[٥]

إن اتباع هذه القاعدة الذهبية هو أداة رائعة لبناء الشخصية. فهو يدفعك إلى التركيز على الآخرين. وهو ما يدفعك لتكون متعاطفًا مع الآخرين. ويشجعك لأن يكون لديك سلوك راقٍ. وإن التزمت بهذه القاعدة -خاصة عندما يكون هذا الالتزام صعبًا بالنسبة لك- فلن يكون في وسعك سوى أن تكون ذلك الشخص الذي يريد الجميع التواجد معه. فرغم كل شيء، في النهاية في كل علاقاتنا نحن إما نضيف لحياة الآخرين وإما ننتقص منها. وتساعدنا القاعدة الذهبية على أن نضيف للآخرين باستمرار.

٣. سأدرس ما أؤمن به فقط: الشغف مهم

يُطلب من معظم الخطباء في بداية مسيراتهم المهنية أن يتحدثوا عن موضوعات متنوعة. أو أنهم يأتون من بيئة لها تقاليد معينة وتتوقع منهم الإدلاء بتصريحات قوية في موضوعات بعينها من وجهة نظر معينة ليؤكدوا أنه: "إن كنت تؤمن بالأمر، يمكنك تحقيقه". عندما كنت حديث العهد في عملي، قمت بتدريس عدة أشياء لم أقتنع بها بنسبة مائة بالمائة. لا أتحدث عن الأشياء التي لا جدال في واقع كونها صحيحة أو خاطئة، إنما أتحدث عن أشياء موضوعية والتي تخضع للرأي. ولكن بمجرد أن تحدثت عن تلك الموضوعات، ندمت.

هل تعلم بمَ يصفون الخطيب الذي يلقن الناس ما لا يؤمن به؟ منافقًا! ولذلك ومنذ البداية، أقسمتَ ألا أعلّم الناس سوى ما أؤمن به. وهو ما أفادني، ليس في مجال النزاهة، ولكن من حيث الشغف أيضًا. فالمعتقدات المستعارة ليس بها شغف، ولذلك ليس لها قوة. بعض الأشياء التي كنت شغوفًا بها منذ حوالي ثلاثين عامًا، مثل تدريس مدى فعالية تعلم

[redacted]

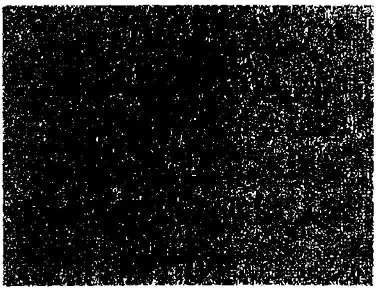
أشياء مثل العلاقات، والتجهيز، والسلوك، والقيادة، ما زلت شغوفًا بها حتى اليوم. وأكثر من أي شيء آخر، فإنني أكثر شغفًا اليوم

بالمقولة التي تؤكد أن: "كل شيء يبدأ وينتهي بالقيادة" مما كنت في أول مرة قلتها للجمهور.

إن الأفراد الذين يفتقرون للمبادئ والشغف يصبحون أشخاصًا انقياديين. لا أرغب أبدًا في أن أكون أحدهم. وبالتأكيد أنت أيضًا لا ترغب في ذلك.

٤. سأقدر التواضع عن سائر الفضائل؛ المنظور مهم

ذكر المؤلف والكاتب المسرحي جي. إم. باري: "إن حياة كل شخص عبارة عن دفتر لتدوين اليوميات يقصده المرء لكتابة قصة تلو الأخرى؛ وأكثر الأوقات تواضعًا هو حين يقوم بمقارنة قصصه كما هي بما كان يأمل أن يجعل منها". أعتقد أن أي شخص أمين مع ذاته يدرك أنه لا يصل إلى حيث يمكنه أو ينبغي أن يكون في الحياة. فعلى عكس ما قاله توم هانكس وهو يؤدي شخصية فورست جامب، فالحياة ليست علبة مليئة بالشوكولا. إنها أقرب ما تكون إلى وعاء من فلفل الهالابينو الحار. فما نفعله اليوم قد يحرقنا غدًا!



نحن لا نتعمد أن نخطئ أو أن نقصّر، ولكننا نفعل ذلك. جميعنا على بعد خطوة واحدة فقط من الغباء. يقول المؤلف والصديق أندي ستانلي: "استنتجت أنه بينما لا أحد يخطط لإفساد حياته، فإن المشكلة تكمن في أن القلة فقط يخططون كيلا يفسدوها. وهو ما يعني أننا لا نضع الضمانات اللازمة في موضعها لتأمين نهاية سعيدة".

إذن كيف نقوم بذلك؟

تذكر الصورة الكبيرة

أعتقد أن أول شيء يجب فعله هو تذكير أنفسنا بالصورة الكبيرة. يُقال إن الرئيس جون إف. كينيدي احتفظ بلوحة صغيرة في البيت الأبيض نقش عليها "يا إلهي، بحرك عظيم، وقاربي صغير". إذا كان الشخص الذي يحتل منصب قائد العالم الحر يمكنه أن يحتفظ بنظرة موضوعية لمكانته الحقيقية في العالم، يجب علينا نحن أيضًا أن نفعل ذلك.

عليك أن تدرك أن الجميع لديهم نقاط ضعف

يقدم ريك وارن نصيحة جيدة عن كيف تظل متواضعًا. فهو يقترح أن نعترف بنقاط ضعفنا، وأن نصبر على نقاط ضعف الآخرين، وأن نتقبل تصحيحها بصدر رحب. من بين تلك الأشياء الثلاثة، يجب أن أقر أنني أقوم بشيء واحد منها فقط بإتقان. فأنا لا أجد صعوبة في الإقرار بنقاط ضعفي؛ ربما لأنني أمتلك العديد منها. ولكنني أواجه بعض الصعوبة في الصبر على الآخرين. فعليَّ أن أذكر نفسي باستمرار بأن أعطي الفرصة للآخرين. ولكي أكون متقبلًا للتصحيح بصدر رحب، فأنا لا أفترض أبدًا أنني لن أفسد الأمور، وأنشئ علاقات مع أشخاص طيبين والذين سوف يخبرونني الحقيقة، وأؤسس نظام مساءلة في حياتي.

تقبّل التعلم

أحب التواجد مع أشخاص لديهم عقلية الشخص المبتدئ. فهم يعتبرون أنفسهم وكأنهم متمرنون وليسوا خبراء ونتيجة لذلك يصبحون في حالة من التواضع وتقبل التعلم. فهم يحاولون أن يروا الأمور من وجهة نظر الآخرين. ويتقبلوا الأفكار الجديدة بصدر رحب. ولديهم تعطش للمعرفة. فهم يطرحون الأسئلة ويعرفون جيدًا كيفية الإصغاء للإجابات. ويقومون بجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات قبل اتخاذ القرارات. يعجبني هؤلاء الأشخاص وأسعى لأصبح مثلهم.

كن راغبًا في خدمة الآخرين

لا يوجد الكثير من الأشياء التي تكون أفضل لتهذيب الشخصية وتنمية التواضع أكثر من خدمة الآخرين. فإعطاء الأولوية للآخرين يحجم من غرورنا ومنظورنا (إن كنت قائدًا، فأنت تحتاج على وجه الخصوص أن تتذكر هذا حيث يمكنك أن تعتاد على أن يخدمك الآخرون وتعتقد أنه حق مشروع لك).

في كتابهم Winning: The Answers، يصف جاك وسوزي ولش الأشخاص الذين "يمتلئون زهوًا" بسبب نجاحهم ونتيجة لذلك يصبح لديهم سلوك خاطئ في التعامل مع الآخرين. حيث كتبوا:

إن الأشخاص الذين يمتلئون زهوًا يكتسبون كافة أنواع السلوكيات غير الجذابة. فهم متغطرسون، خاصة مع أقرانهم والتابعين لهم. وهم لا يقرون بفضل الآخرين ويقللون من مجهوداتهم، ولا يشاركون الأفكار إلا ليتباهوا بها، ولا ينصتون جيدًا، هذا إن أنصتوا على الإطلاق. يمكن للرؤساء أن يستشعروا هذه السلوكيات المدمرة لروح الفريق من على بعد ميل، لذا فلا عجب من كون أصحاب "السلطة والنفوذ" حولك قد عملوا ضدك باستمرار كما تقول. ربما تكون في غاية الذكاء وتحقق نتائج ممتازة في عملك، ولكن شخصيتك الممتلئة بالزهو هي ما يقلل من معنويات أي منظمة وفي نهاية المطاف يمكن أن يدمر الأداء.[٦]

كيف يقوم شخص معتاد على الفوز بتذكير نفسه بأن كل الأمور لا تتعلق به. من خلال خدمة الآخرين. بالنسبة لي، تبدأ الخدمة بمارجريت وبقية أفراد عائلتي. أيضًا، بدءًا من عام ١٩٩٧، قمت باختيار عدد قليل من الأشخاص كل عام والذين يمكنني أن أجرب أن أقدم لهم خدمات دون الحصول على شيء في المقابل. وأبحث أيضًا عن طرق لخدمة فريقي، بما أنهم يعملون جاهدين لخدمتي وخدمة رؤيتنا كل يوم.

كن ممتنًا

أنا على قدر كبير من الوعي بكوني مباركًا ولا أستحق ما حصلت عليه في الحياة. أنا مدين للخالق وللآخرين بالفضل، ولهذا، أحاول أن أظل معترفًا بالجميل. وهذا ليس سهلًا أبدًا. ساعدني في هذا المجال المستشار فريد سميث، والذي كان معلمي لعدة سنوات. حيث قال: "نحن لا نظل معترفين بالجميل لأن هذا يجعلنا مدينين بالفضل، ولا نود أن نكون كذلك. إن عبارة 'أضحية عيد الشكر' كانت مثل لغز بالنسبة لي حتى أدركت أن العرفان بالجميل هو الإقرار بأن أحدهم قد فعل شيئًا لأجلي لم أتمكن من القيام به لنفسي. العرفان بالجميل يعبر عن ضعفنا، واعتمادنا على الآخرين".

هناك مثل صيني يقول إن من يشرب الماء عليه أن يتذكر من حفروا البئر. فكل شيء نقوم به، وكل إنجاز لدينا، وكل خطوة نخطوها جاءت جزئيًا بسبب جهود الآخرين. فليس هناك رجال أو نساء صنعوا أنفسهم بأنفسهم. إن استطعنا أن نتذكر ذلك، نستطيع أن نعترف بالجميل. ويزداد احتمال اكتسابنا شخصية طيبة عندما نكون معترفين بالجميل.

[redacted]

أكد كونفوشيوس على أن: "التواضع هو مثل الأساس الصلب لكل الفضائل". بمعنى آخر، إنه يمهد الطريق لنمو الشخصية. وهو ما يهيئنا للنمو الشخصي. فهذه الأمور متصلة ببعضها بالتأكيد.

٥. سأسعى جاهدًا للوصول إلى نهاية جيدة: الإخلاص مهم

آخر "درجة" على سلم الشخصية الخاص بي هي الإصرار على الاستمرار في بناء الشخصية والعيش بأعلى المعايير حتى أموت. أسعى جاهدًا لكي أفعل ذلك عن طريق القيام بالصواب وأن أصبح شخصًا أفضل كل يوم. ولكي أقوم بالصواب، لا أنتظر حين تكون لدي رغبة في ذلك. فأنا أدرك أن العاطفة تلي الحركة. افعل الصواب، فيراودك شعور طيب. ارتكب الخطأ، فيراودك شعور سيئ. إذا توليت السيطرة على سلوكك، فسوف تتبعك عواطفك.

[redacted]

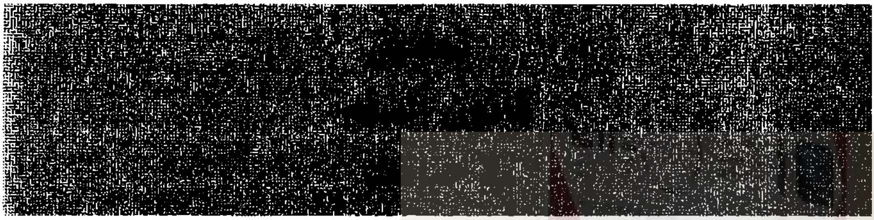
يقول مذيع الراديو توني إيفانز: "إن أردت عالمًا أفضل، يتكون من دول فضلى، مأهولة بولايات فضلى، وتملأها بلدان فضلى، متكونة من مدن فضلى، تضم أحياء فضلى، وتنيرها كنائس فضلى، يقطن بها عائلات فضلى، فسوف يتوجب عليك أن تبدأ بأن تصبح شخصًا أفضل". هنا يبدأ الأمر دائمًا بي، وبك. إن قمنا بالتركيز على شخصية الفرد، فسوف نجعل من العالم مكانًا أفضل. وإن اتبعنا ذلك طوال حياتنا، فنحن بذلك نكون قد قمنا بأفضل شيء يمكننا القيام به لتحسين عالمنا.

كلما كانت شخصيتك أقوى، زادت إمكانية نموك

أمضى ألكساندر سولجينيتسين -المؤلف الفائز بجائزة بوليتزر- ثمانية أعوام في السجن أثناء العصر السوفيتي لانتقاده جوزيف ستالين. دخل إلى السجن ملحدًا وخرج منه رجلًا مؤمنًا. لم تتركه التجربة يشعر بالمرارة. ولكنها تركته ممتنًا لتطور إيمانه ولزيادة قوة شخصيته. قال مفكرًا في تلك التجربة: "بوركت أيها السجن؛ بوركت لأنك كنت جزءًا من حياتي. فعندما كنت ممددًا على الأسرة المصنوعة من القش المتعفن، أدركت أن جوهر الحياة لا يكمن في العيش الرغيد كما كنت أؤمن في صغري، ولكنه يكمن في نضج الروح".

إذا كانت لدينا الرغبة في النمو وإدراك قدراتنا الكامنة، يجب علينا أن نولي اهتمامنا لشخصيتنا أكثر من اهتمامنا بنجاحنا. يجب علينا أن ندرك أن النمو الشخصي يعني أكثر من توسيع عقولنا وزيادة مهاراتنا. فهو يعني أننا نزيد جدارتنا كبشر. ويعني أن يكون لدينا نزاهة أساسية، حتى وإن كان هذا الأمر مؤلمًا. ويعني أن نكون من ينبغي علينا أن نكونه، وليس فقط أن نكون حيث نرغب أن نكون. يعني أن تنضج أرواحنا.

قام ذات مرة الطبيب والمؤلف أوريسون سويت ماردن بوصف الشخص الناجح قائلًا: "هو شخصٌ ولد من طين، ومات من رخام. وهذا يعطينا تشبيهًا ممتعًا نستخدمه في النظر إلى حياة الأشخاص المختلفة. فالبعض يولدون من طين، ويظلون كذلك... وللأسف، يولد البعض من رخام، ليموتوا من طين؛ والبعض يولد من طين ويحلم بأن يصبح رخامًا، ولكن يظلون من طين. ولكن العديد من الأشخاص ذوي الشخصيات البارزة ولدوا من طين وماتوا من رخام". أليست تلك فكرة رائعة؟ أتمنى أن يُقال ذلك عني في نهاية حياتي. وأتمنى لكم المثل.



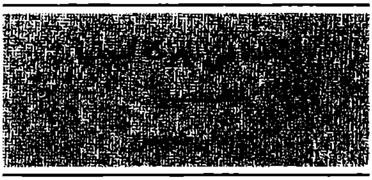
١. قيم ما صببت كل تركيزك عليه حتى هذه اللحظة في حياتك. هل كان التركيز على التحسن داخليًا أم خارجيًا؟ إليك بعض الطرق التي تستطيع بها تنفيذ ذلك: قارن مقدار ما أنفقت من مال في الأشهر الاثني عشر المنصرمة على الملابس، والمجوهرات، والإكسسوارات، وما إلى ذلك، وبين مقدار ما أنفقت على الكتب، والمؤتمرات، وما شابه. قارن كم قضيت من الوقت في الشهر المنصرم على النمو الشخصي والروحي، وبين الأنشطة المتعلقة بالمظهر. إن كنت تتمرن بشكل منتظم، فافحص المنافع التي تسعى للوصول إليها: هل تتعلق بالصحة الداخلية أم المظهر الخارجي؟

إن كشف تقييمك عن تركيز زائد على الخارج أكثر من الداخل، فحدد إذن كيف تنقل تركيزك عن طريق إتاحة المزيد من الوقت، والمال، والاهتمام بالأشياء التي من شأنها أن تجعلك تنمو حتى وإن لم تظهر ذلك.

٢. خطط لقضاء وقت في الأشهر القادمة لخدمة الآخرين بشكل منتظم. فعندما تضع خططك جانبًا، وتعطي الأولوية لخطط الآخرين، فإن ذلك من شأنه أن يساعدك على تطوير التواضع، والشخصية، وعقليات الآخرين. ابدأ بعائلتك إن لم تكن معتادًا على أن تقوم بعمل أشياء لهم.

هناك فكرة أخرى وهي أن توفر ساعة أسبوعيًا للتطوع. ضعها في جدولك، ثم أعطها كامل تركيزك أثناء تقديم الخدمة.

٣. قال السيناتور الأمريكي دان كوتس: "الشخصية لا يمكن استدعاؤها وقت الأزمة إن تم إهدارها من خلال سنوات من التسوية والتبرير. وساحة الاختبار الوحيدة للبطولة هي الأمور الدنيوية. التحضير الوحيد لهذا القرار العميق الذي يمكنه أن يغير حياة



شخص، أو حتى حياة أمة، يتمثل في المئات من تلك القرارات التي تمت دون إدراك كامل، والتي تحدد الشخصية، وتبدو غير ذات أهمية والتي تتم في سرية. فالعادة هي المعركة اليومية للشخصية".

ما الذي تفعله كل يوم لتطور عادة نمو الشخصية؟ هل تهتم بروحك؟ هل تقوم بعمل الأمور الصعبة أو غير المرضية؟ هل تتمرن على القاعدة الذهبية وتضع الآخرين في المقدمة؟ لم يتم ضبط شخصيتك. يمكنك أن تحسنها. لم يفت الأوان على الإطلاق. يمكنك تغيير ما أنت عليه وقدراتك كاملة بأن تصبح شخصًا أفضل.

١٠

قانون الشريط المطاطي

يتوقف النمو عندما تفقد قوة الشد بين مكانك الحالي والمكان الذي يمكن أن تكون فيه

" فقط ضعيف الأداء هو من يكون دومًا في أفضل حالاته".

– دبليو. سومرست موم

عندما كنت طفلًا يكبر، أحببت الرياضة وكنت رياضيًا جيدًا. اكتشفت كرة السلة في الصف الرابع، وأصبحت شغوفًا بها. استمررت في لعب كرة السلة حتى المدرسة الثانوية. وكمعظم الشباب في الجامعة، كنت نشيطًا ولائقًا بدنيًا إلى حد ما. وفي العشرينات، استمررت في ألعاب كرة السلة مع الأصدقاء وأضفت رياضة الجولف إلى روتيني. ولكن مع تقدمي في عملي ووصولي إلى سن الثلاثين والأربعين، لم أتمرن وأهتم بصحتي كما ينبغي. ودفعت ثمن ذلك عندما أتممت عامي الحادي والخمسين وأصبت بأزمة قلبية.

منذ ذلك الوقت، أصبح التمرين جزءًا منتظمًا من روتيني اليومي. لعدة سنوات قمت بالمشي أو الجري على آلة الجري. كنت أحيانًا أمارس رياضة الجري في بعض مسارات الجولف عندما ألعب مع الأصدقاء. ومنذ حوالي خمس سنوات، انتقلت إلى السباحة، محاولًا أن أوفر ساعة للتمرين في المسبح كل يوم. وفي الآونة الأخيرة، بدأت أقوم بتمارين

البيلاتس مع مارجريت. حيث تركز هذه التمارين بشكل أساسي على بناء عضلات تتمتع بالقوة والمرونة. وللوصول إلى تلك المرونة، تؤكد هذه الرياضة على إطالة وتمديد العضلات. وجدنا الأمر مفيدًا للغاية ويؤتي ثماره. أعتقد أني حاليًا أتمتع بأفضل لياقة بدنية منذ خمسة وثلاثين عامًا.

سلسلة من التمددات

بينما كنت أستعد لكتابة هذا الفصل، تذكرت كافة خبرات التمدد المهنية التي كان عليَّ أن أقوم بها على مدار مسيرتي. أحد الاقتباسات المفضلة لدي، والذي جمعتها في سن المراهقة يقول: "هدية الله لنا: قدراتنا الكامنة. وشكرنا لله: تطويرها". كيف لنا أن نقوم بذلك؟ بالخروج عن نطاق راحتنا. ومن خلال التمدد المستمر؛ ليس فقط جسديًا ولكن ذهنيًا، وعاطفيًا، وروحانيًا أيضًا. فالحياة تبدأ خارج نطاق راحتنا. ونحن نصل إلى هناك عن طريق التمدد.

[illegible]

عندما أنظر إلى الوراء للأربعين عامًا الماضية أو نحو ذلك، أستطيع أن أرى أن الكثير من التقدم الذي حققته في مسيرتي المهنية جاء نتيجة لخبرات التمدد. ألقِ نظرة على بعضها فيما يلي.

اختيار أول وظيفة لي

ذهبت إلى دار عبادة لا أحد بها يعرف أبي، والذي كان مراقب المنطقة. فكانت بدايتي بطيئة عما كانت لتكون عليه، إن كنت ذهبت إلى مكان يستطيع أبي مساعدتي به. وعلى هذا، كان عليّ أن أبذل جهدًا أكبر مما كنت سأبذله في وضع آخر. وكان عليّ أن أجد نفسي وأتعلم ما كنت قادرًا بالفعل على القيام به.

أعتقد أن هذا ساعدني على تحديد مسيرتي المهنية. فكنت عازمًا على العمل بجد وإبداع في إيجاد طرق لقيادة الناس وتنمية دار عبادتي. وتعلمت كيف أحب الناس بطريقة أفضل.

التركيز على تدريس القيادة

عندما بدأت أتحدث عن القيادة في منتصف السبعينيات، كان موضوعًا لا يتحدث عنه من يعملون في مثل مهنتي. كان هناك أشخاص ينتقدونني للتركيز على ما اعتبروه موضوعًا "علمانيًا"، على الرغم من أنني أجد هذا الأمر غريبًا، حيث إن أعظم القادة على مر الأزمنة يمكن أن نجدهم في الإنجيل: على سبيل المثال لا الحصر الأنبياء الكرام إبراهيم، وموسى، وداود، وعيسى. وحتى بعد مرور أربعين عامًا، ما زال البعض ينتقدني للتحدث عن ذلك.

لمَ استمررت إذن في تدريسه؟ لأنه يجب على رعاة دور العبادة أن يقوموا بقيادة الناس، وفي عهدي، لم يتلقوا أي تدريب في القيادة، على الرغم من أنه يتوجب عليهم القيادة كل يوم في مسيرتهم المهنية. في وقت مبكر، عانيت عندما كنت قائدًا. ولقد علِمت أن الآخرين سيعانون أيضًا. وأردت تقديم العون لهم. من خلال التمدد خلال هذه التجربة، لم أكن قادرًا على مساعدة العديد من رعاة دور العبادة فقط، ولكن كنت قادرًا على اكتشاف الرسالة التي أعتقد أني ولدت لأقوم بتدريسها.

تعلم التواصل دوليًا

أتذكر أول مرة تحدثت فيها من خلال مترجم فوري. كنت في اليابان. وكانت العملية غير مريحة حيث كان عليّ أن أقول جملة أو جملتين، وأتوقف بشكل مؤقت حتى تتم ترجمة ما قلت، ثم أقول المزيد، وأتوقف مرة أخرى وهلمّ جرا. وبالطبع كان هناك العديد من الفروق الثقافية والتي كانت بحاجة لأن يتم تلافيها. وجدت صعوبة في الأمر. وبعد أن انتهيت من التحدث، قالت مارجريت أن ابنتنا، إليزابيث، والتي كانت تبلغ من العمر ثمانية أعوام آنذاك، مالت عليها ذات مرة وقالت: "أبي ليس ماهرًا، أليس كذلك؟". حتى الطفلة يمكنها أن تعرف أنني لم أكن على اتصال جيد بجمهوري.

أنا أستمتع بالتواصل، وكان أكثر أمر يسهل عليّ القيام به هو أن أتخلى عن فكرة إلقاء الخطب خارج الولايات المتحدة. لقد تعلمت بالفعل كيفية التواصل الفعال بالإنجليزية. وعلى الرغم من ذلك، وجدت أن هذه تعد فرصة للتمدد والنمو؛ وربما في أحد الأيام أحدث أثرًا أعظم. استغرقني الأمر ما يقارب عقدًا من الزمان لأتعلم كيف أتصل بالأشخاص في

الثقافات الأخرى أثناء العمل مع مترجم، ولكن الأمر كان يستحق كل هذا الوقت بالتأكيد. هذا الأساس جعل الأمر ممكنًا بالنسبة لي لكي أبدأ مشروع EQUIP، والذي يقوم الآن بتدريب القادة في ١٧٥ دولة حول العالم.

التوجه نحو جمهور جديد

بعد أن قمت بتدريس القيادة لرعاة دور العبادة لما يقارب عشرة أعوام، بدأت ألاحظ نزعة ما. كان المزيد من رجال الأعمال يقومون بحضور مؤتمراتي التي تدور حول القيادة. ورحبت بالأمر؛ لأنني كنت أقوم بتدريس القيادة لعامة الناس بالإضافة إلى العاملين بدار عبادتي لسنوات. ولكن الأمر لم يدفعني لتغيير ما كنت أقوم به. ثم في أحد الأيام، عندما كنت في مقابلة مع مسئول النشر الخاص بي، علمت أن كتبي يتم شراؤها بازدياد من خلال تجار تجزئة مدنيين بدلًا عن التجار المتدينين. في الواقع، مع مرور الوقت، تغير الأمر حتى إن ثلثي المبيعات كانت من خلال قنوات بيع عادية.

وجدت في هذا الأمر فرصة عظيمة للوصول إلى المزيد من الأشخاص عما كنت لأصل إليه فيما خلاف ذلك. ولكن كان هناك تحدٍ. هل أستطيع أن أتصل وأتواصل مع رجال الأعمال؟ فالناس يتوقعون أمرًا واحدًا عند الجلوس في دار العبادة لسماع خطبة. فهم يتوقعون أمرًا مختلفًا تمام الاختلاف عندما يدفعون المال ليصغوا إلى خطيب ما. لم أكن متأكدًا إن كنت لأكون قادرًا على النجاح. وكانت هذه تجربة أخرى للاستزادة.

التركيز على بناء إرث

عندما أتممت ستين عامًا، تهيأت للتقليل من العمل. انتقلت إلى مناخ مشمس ودافئ أحببته. وقد أنعم الله عليّ من الناحية المادية. كان لدي أحفاد، وهي أروع هدية يمكن أن يحصل عليها المرء في هذه الحياة. كنت لأستمر في الكتابة وإلقاء الخطب، ولكن ليس بنفس المعدل السابق. كان هذا مثل موسم الحصاد بعد عقود من العمل.

ولكن ظهرت لي بعض الفرص. كانت كتبي الآن يتم نشرها من قبل مسئول نشر جديد. كنت على مقربة من بدء شركة تدريب. وكانت الفرصة متاحة لي لاستعادة السيطرة على

المواد العلمية الخاصة بالتدريب والتطوير التي كنت قد وضعتها على مدار العقد الماضي. ما الذي كنت لأفعله؟

كان الأمر يعني التمدد مرة أخرى، ولكني كنت راغبًا في اغتنام الفرصة؛ وقبول التحدي. وأنا سعيد للغاية لأنني قمت بذلك. دخلت في موسم آخر لغرس البذور، بدلًا من الاكتفاء بالحصاد. أعتقد أن الأمر سوف يتيح لي الفرصة لمساعدة المزيد من الأشخاص أكثر مما كنت لأساعدهم إن كنت ببساطة قللت من معدل عملي.

فوائد قوة الشد

منذ عدة سنوات، وأثناء إحدى الجلسات التي قمت بإلقائها في مؤتمر عن القيادة، وضعت شريطًا مطاطيًا على طاولة عند كل شخص من الحضور. ثم بدأت الجلسة بطرح سؤال حول كافة الطرق التي قد يفكر بها الناس لاستخدام هذا الشريط المطاطي. وفي نهاية وقت النقاش، طلبت منهم إن كانوا يستطيعون تحديد العامل المشترك الوحيد بين كل استخداماتهم. ربما أنك خمنت ماذا كان هذا العامل المشترك: الشرائط المطاطية لا تكون مفيدة إلا إذا تم مدّها! هذا ينطبق علينا أيضًا.

١. القليل من الناس يريدون أن يمددوا أنفسهم

هناك طرفة عن عامل ماهر فيما مضى يدعى سام والذي عرض عليه وظيفة بدوام كامل من قبل مالك طاحونة كان يواجه مشكلة مع فئران المسك عند السد التابع للطاحونة. فطلب المالك من سام أن يخلص الطاحونة من الحشرات حتى إنه زوده ببندقية ليتمكن من تأدية الوظيفة.

طار سام فرحًا لأن ذلك كان أول عمل ثابت براتب منتظم يحصل عليه.

وفي يوم ما، بعد عدة أشهر، جاء أحد أصدقاء سام لزيارته. ووجد سام جالسًا على العشب على ضفة النهر واضعًا البندقية أمام ركبتيه.

فسأله صديقه: "مرحبًا يا سام. ماذا تفعل؟".

"أقوم بعملي، وأحرس السد".

"من أي شيء تحرسه؟".

"فئران المسك".

نظر صديقه إلى السد، وفي تلك اللحظة ظهر أحد فئران المسك.

تعجب صديق سام وقال له: "ها هو أحد الفئران! أطلق عليه النار!".

لم يحرك سام ساكنًا. وفي هذه الأثناء، اندفع الفأر مسرعًا.

"لماذا لم تطلق عليه النار؟".

"هل جننت؟". أجابه سام: "هل تعتقد أنني أرغب في أن أخسر وظيفتي؟".

ربما ترى هذه النكتة سخيفة، ولكنها أقرب إلى الحقيقة التي لا نود أن نقر بها. أقول ذلك لأنني عندما كنت في الجامعة، كانت إحدى الوظائف التي أشتغل بها في مصنع تغليف لحوم محلي. وكانت وظيفتي هي تجميع أكوام اللحم في وحدات التبريد وأخذ الطلبات من الزبائن، ولكن كان يتملكني الفضول لمعرفة العملية كاملة وأردت أن أفهم كيف تسير. وبعد أن قضيت أسبوعين هناك، جاء بينس، وهو عامل يشتغل بالمكان لعدة سنوات، وأخذني جانبًا قائلًا لي: "أنت تطرح أسئلة أكثر من اللازم. كلما قلت معرفتك، قلت متطلبات عملك". وكانت وظيفته تتمثل في قتل الأبقار في المصنع. وهو كل ما أراد أن يقوم به. لقد كان شبيهًا بالشخصية الموجودة في فيلم كارتوني شاهدته عن Wall Street Journal والذي قام بإخبار مدير شئون الموظفين قائلًا: "أعلم أنني أملك مؤهلات زائدة، ولكن أعد بأن أستخدم نصف قدراتي فقط".

يستخدم معظم الناس جزءًا بسيطًا جدًا من قدراتهم ونادرًا ما يسعون بجد للوصول إلى أقصى إمكانياتهم. فهم لا يبذلون أي جهد للنمو، ولا يملكون رغبة قوية للتمدد. للأسف، ثلث خريجي الثانوية العامة لا يقرءون كتابًا آخر لبقية حياتهم على الإطلاق، وبالمثل فإن نسبة ٤٢ بالمائة من خريجي الجامعة لا يقرءون أي كتاب مطلقًا بعد الجامعة.[1] ويزعم الناشر ديفي جودين أن نسبة ٣٢ بالمائة فقط من سكان الولايات المتحدة هم من ذهبوا إلى أحد متاجر بيع الكتب على الإطلاق.[2] لا أعلم إن كان الناس على دراية بالفجوة الموجودة بين مكانهم الحالي وبين المكان الذي يمكنهم أن يكونوا فيه، ولكن يبدو أن عددًا قليلًا نسبيًا يقرأ الكتب لكي يقوموا بغلق هذه الفجوة.

> **٤٢ بالمائة من خريجي الجامعة لا يقرءون أي كتاب مطلقًا بعد الجامعة.**

يرغب العديد من الناس في الرضا بأن يصبحوا أشخاصًا عاديين في الحياة. هل يعد ذلك أمرًا سيئًا؟ اقرأ هذا الوصف الذي كتبه إدموند جوديت، ثم قرر بنفسك:

"الشخص العادي" هو ما يدعي الفشلة أنه ما يريدون الوصول إليه عندما يسألهم أحد أفراد عائلتهم عن السبب وراء عدم تحقيقهم نجاحات أكثر.

"الشخص العادي" هو قمة القاع، وأفضل ما في أسوأ شيء، وقاع القمة، وأسوأ ما في أفضل شيء. أيهم تكون أنت؟

"الشخص العادي" يعني أن تكون غير مميز، ومتوسطًا، وغير ذي أهمية، ولا يحالفه النصر، ولا يحسب له حساب.

أن تكون "شخصًا عاديًا" هو عذر الشخص الكسول؛ وهو يمثل انعدام الجرأة لأخذ موقف في الحياة؛ ويعد مثل العيش على الوضع الافتراضي.

أن تكون "شخصًا عاديًا" هو أن تشغل حيزًا من الفراغ بلا هدف؛ وأن تذهب في رحلة الحياة، ولكن لا تدفع الرسوم أبدًا؛ وألا تؤتي عائدًا لما أودع الله فيك.

أن تكون "شخصًا عاديًا" هو أن تمضي حياتك منتظرًا مرور الوقت، بدلًا من أن تمضي وقتك في الحياة؛ وأن تقتل الوقت؛ بدلًا من استثماره في العمل حتى تحين ساعتك.

أن تكون "شخصًا عاديًا" هو أن تُنسى كأنك لم تكن بمجرد أن تفارق هذه الحياة. فالناجحون نتذكرهم بسبب إسهاماتهم؛ ومن يفشلون نتذكرهم بسبب محاولاتهم؛ ولكن "الأشخاص العاديين" -وهم الأغلبية الصامتة- ننساهم فقط.

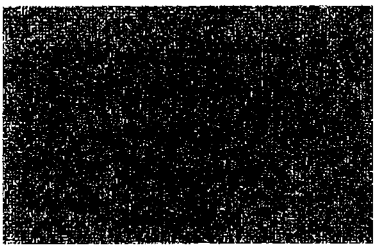
أن تكون "شخصًا عاديًا" هو أن ترتكب أعظم جريمة ممكنة في حق نفسك، وحق الإنسانية، وحق الله. وأكثر العبارات المؤسفة التي كتبت على شواهد القبر هي تلك العبارة: "هنا يرقد السيد والسيدة العاديان؛ هنا يرقد بقايا ما كان من الممكن أن يكون، لولا إيمانهما بأنهما كانا مجرد 'أشخاص عاديين'".[٢]

لا أطيق فكرة القبول بالعادي، هل تستطيع أنت؟ لا أحد يعجبه العادي. أفضل المنظمات لا تدفع المال لتحصل على العادي. فالمتوسط لا يستحق أن يستهدف. فكما قال الروائي أرنولد بينيت: "المأساة الحقيقية هي مأساة رجل لم يتفانَ من قبل قط في سبيل تحقيق

هدفه الأسمى، ولم يمدد نفسه قط لأقصى قدراته، ولم يقف من قبل قط منتصب الهامة كما بوسعه أن يكون". علينا أن نكون على وعي بالفجوة الموجودة بيننا وبين قدراتنا الكامنة، وندع قوة الشد الناتجة عن هذه الفجوة تدفعنا لنظل في سعي مستمر لكي نصبح أفضل.

٢. القبول بالوضع الراهن يؤدي في نهاية الأمر إلى عدم الرضا

أعتقد أن معظم الناس يميلون بطبيعتهم للعيش ضمن نطاق راحتهم حيث يفضلون اختيار الراحة على الإمكانات. ويقعون في دائرة الأنماط والعادات المألوفة، حيث يفعلون نفس الأشياء بنفس الطريق مع نفس الأشخاص في الوقت نفسه، ويحصلون على نفس النتائج. صحيح أن العيش ضمن نطاق راحتك قد يمنحك شعورًا جيدًا، ولكنه يؤدي للتوسط وبالتالي، عدم الرضا. فكما أكد عالم النفس إبراهام ماسلو، "إن كنت تخطط لأن تكون أي شيء أقل مما بوسعك أن تكون عليه، فمن المحتمل أن تكون غير سعيد في كل يوم في حياتك".



إن قبلت في يوم من الأيام بالوضع الراهن ثم تساءلت بعد ذلك عن السبب في أن حياتك لا تسير كما تمنيت، فأنت بحاجة لأن تدرك أنك سوف تصل إلى أقصى إمكاناتك فقط إن كنت تملك الشجاعة لتدفع نفسك خارج نطاق راحتك وأن تتحرر من عقلية الشخص العادي. يجب أن تكون راغبًا في التخلي عما يبدو مألوفًا، وأمنًا ومأمونًا. عليك أن تتخلى عن الأعذار وأن تدفع بنفسك إلى الأمام. عليك أن تكون راغبًا في مواجهة الشد الناتج عن العمل بأقصى جهدك للوصول إلى أقصى إمكاناتك. هذه هي الطريقة الوحيدة لتجنب ما وصفه الشاعر جون جرينليف ويتير عندما كتب: "أكثر كلمات يمكن أن ينطقها اللسان، أو يخطها القلم، حزنًا هي: 'كان من الممكن أن يكون'".

٣. التمدد دائمًا يبدأ من الداخل إلى الخارج

عندما كنت مراهقًا، طلب مني والدي أن أقرأ مقالة بعنوان As a Man Thinketh

[illegible]

كتبها جيمس ألان. وكان لها عظيم الأثر على حياتي. فقد جعلتني أدرك أن الوصول لأقصى إمكاناتك يبدأ من الداخل. حيث كتب ألان: "قد تكون ظروفك غير ملائمة، ولكنها لا ينبغي أن تظل كذلك لوقت طويل فقط إن كان لديك هدف تدركه وتسعى جاهدًا للوصول إليه. ليس بوسعك أن تنهض من الداخل وتظل بلا حراك من الخارج".

معظم الناس لديهم حلم. بالنسبة للبعض، تقع أحلامهم على أطراف ألسنتهم، وبالنسبة للآخرين، فهي مدفونة في أعماق قلوبهم، ولكن كل شخص لديه حلم. على الرغم من ذلك، لا يقوم العديد من الأشخاص بالسعي خلف أحلامهم. عندما أتكلم عن موضوع تحقيق الحلم، وأسأل الجمهور كم منهم لديه حلم، يرفع الجميع أيديهم. وعندما أسأل: "كم منكم يسعون خلف هذا الحلم"، أقل من نصف الجمهور يرفعون أيديهم. وعندما أسأل: "كم منكم يحققون أحلامهم؟" لا أرى سوى أيدٍ قليلة مرفوعة.

ما الذي يوقفهم؟ ومن هذا المنطلق، ما الذي يوقفك؟ يستشهد مؤلفو كتاب Now Discover Your Strengths باستطلاعات رأي جالوب والتي توضح أن معظم الأشخاص لا يحبون وظائفهم، ولكنهم لا يقومون بإجراء أي تغيير. ما الذي يوقفهم؟ يرغب معظم الأمريكيين في إنقاص وزنهم، ولكنهم لا يبذلون أي جهد لتحقيق ذلك. أقابل طوال الوقت أشخاصًا يخبرونني أنهم يرغبون في تأليف كتاب، ولكن عندما أسألهم: "هل بدأت الكتابة؟" دائمًا ما تكون الإجابة لا. بدلًا من التمني، والرغبة، والابتغاء، يحتاج الناس إلى البحث داخل أنفسهم عن أسباب للبدء.

من الحكمة أن نتذكر أن موقفنا في الحياة يكون بشكل أساسي نتيجة للاختيارات التي نتخذها والأفعال التي نقوم بها، أو لا نتمكن من القيام بها. كلما تقدم بنا العمر، زادت مسئوليتنا عن موقفنا. إن كنت مجرد شخص عادي أو لم تكن أقرب من تحقيق أحلامك هذا العام عما كنت عليه بالعام الماضي، يمكنك أن تختار قبول هذا الأمر، والتغلب عليه، وإخفاءه، وتبريره. أو يمكنك أن تختار تغيير الأمر، والنمو نتيجة التجربة، وخلق طريق جديد.

لاحظ جيم رون: "يبدو أن جميع أشكال الحياة تعمل جاهدة للوصول لأقصى ما يمكنها الوصول إليه ماعدا البشر. ما الطول الذي ستنمو إليه الشجرة؟ لأقصى ما يمكنها. ولكن البشر من الناحية الأخرى، يملكون كرامة الاختيار. يمكنك أن تختار أن تكون كل شيء أو أن تكون أقل من ذلك. لمَ لا تبذل قصارى جهدك لمواجهة التحدي وترى كل ما تستطيع القيام به؟".

أين يمكنك أن تجد الدافع الداخلي للتمدد؟ قم بقياس ما تفعله مقارنة بما أنت قادر على أن تفعله. قم بقياس نفسك مقارنة بنفسك. اجعل الأمر مسابقة. إن لم تكن لديك أي فكرة عما أنت قادر على فعله، فتحدث مع الأشخاص الذين يهتمون لأمرك ويؤمنون بك. لا تملك أحدًا في حياتك ينطبق عليه هذا الوصف؟ فلتذهب وتبحث عن بعضهم إذن. اعثر على مرشد يمكنه أن يساعدك على أن ترى ما يمكنك أن تكون عليه، وليس ما أنت عليه الآن. ثم استخدم هذه الصورة لتلهمك لتبدأ في التمدد.

٤. التمدد يتطلب التغيير دائمًا

في بداية هذا الفصل، كتبت عن خمس خبرات تمدد احترافية خاصة بي. وعندما أتأمل هذه الأوقات في حياتي، عليّ أن أقر بأنها كانت مثل تحدٍ للتغيير. لم أحبها. فأنا أحب أن أكون في وضع مريح وتغريني دومًا مقاومة التمدد. ولكن النمو لا يتحقق أثناء البقاء ضمن نطاق راحتك. لا يمكنك أن تتحسن وتتجنب التغيير في الوقت ذاته. إذن كيف أتقبل التغيير وأخرج نفسي من نطاق راحتي؟

بادئ ذي بدء، أكف عن التردد. فمن الصعب أن تركز على ماضيك وتتغير في الحاضر. لذلك احتفظت على مكتبي لعدة سنوات بلوحة صغيرة كتب عليها: "البارحة انتهى مساء أمس". ساعدتني هذه العبارة في التركيز على الحاضر والعمل على تحسين ما أستطيع اليوم. وهذا أمر مهم. يقول الكاتب ألان كوهن المؤلف المشارك في سلسلة كتب "شوربة دجاج من أجل الروح": "لكي تنمو، عليك أن تكون راغبًا في جعل حاضرك ومستقبلك لا يشبهان ماضيك بالمرة. فتاريخك ليس قدرك".

> [illegible]

ثاني أمر أقوم به هو العمل على تطوير "عضلة الوصول" الخاصة بي. حيث أكد أيه. جي. باكهام رائد التصوير الجوي من خلال

الطائرات في بداية نشأة الطيران أن: "الرتابة هي المكافأة المريعة للحذر". إن أردت أن تنمو وتتغير، فعليك أن تخاطر.

الإبداع والتقدم غالبًا ما يبادر بهم الأشخاص الذين يدفعون نحو التغيير. قال مذيع برنامج Jeopardy! ألكس تريبيك: "هل قابلت في حياتك شخصًا ناجحًا جالسًا بلا حراك؛ راضيًا بالمكانة التي وصل هو أو هي إليها في الحياة؟ الناجحون يريدون تحديات جديدة. ويريدون أن يستيقظوا وينطلقوا... وهذا أحد أسباب نجاحهم".

من المؤسف أن كلمة مبادر أعمال أصبحت تعني مقامرًا بالنسبة لبعض الناس. ولكن المجازفة لها مزاياها. فالأشخاص الذين يجازفون يتعلمون أكثر وأسرع ممن لا يجازفون. فعمق خبرتهم ومداها غالبًا ما يكون أعظم. ويتعلمون كيف يوجدون حلولاً لمشكلاتهم. وكل هذه الأمور تساعد المرء على النمو.

[redacted]

وأفضل مواسم التمدد في العمر تأتي عندما نقوم بما لم نقم به على الإطلاق، وندفع أنفسنا أكثر، ونطرق الأبواب لنصل بطريقة غير مريحة لنا. وهذا الأمر يتطلب شجاعة. ولكن الجيد في الأمر هو أنه يتسبب في نمونا بطرق ظننا أنها مستحيلة. ويبث الحياة فيما قالت عنه الروائية جورج إليوت: "لم يفت الأمر أبدًا لأن تكون ما كان من الممكن أن تكونه".

٥. التمدد يميزك عن الآخرين

يبدو أن الشعب الأمريكي ازداد رضا بالتوسط. ولكنها ليست مشكلة قومية في الأصل؛ فهي مجرد تنازل شخصي لبذل أقل من جهدنا. فالأمر لا يتطلب سوى أن يقول المرء: "أعتقد أن الأمور إن كانت جيدة بما يكفي، فهي كذلك". ولكن لسوء الحظ، ينتشر التوسط من شخص لآخر وفي النهاية ينتقل حتى تصبح الأمة بأكملها في خطر.

ويبدو أن الامتياز يبتعد أكثر فأكثر عن العادي. ولكن، الأشخاص الذين يعيشون بقانون الشريط المطاطي ويستخدمون قوة الشد بين مكانهم الحالي والمكان الذي يمكن أن يكونوا فيه كدافع للتمدد يمكنهم أن يميزوا أنفسهم عن أقرانهم.

يتناول جاك وسوزي ويلش هذه القضية في كتابهم Winning: The Answers عندما يدخل شخص يافع عالم الشركات يتساءل: "كيف يمكنني أن أميز نفسي بسرعة كشخص ناجح؟" والإجابة هي:

أولاً، انسَ بعض العادات الرئيسية التي تعلمتها في المدرسة. فبمجرد دخولك للعالم الحقيقي، ولا يهم إن كنت في الثانية والعشرين أم الثانية والستين، وتبدأ وظيفتك الأولى أم الخامسة، فإن الطريقة للتقدم تتمثل في تنفيذ أعمال أكثر.

انظر، لسنوات، كنت تتعلم مزايا تحقيق توقعات بعينها. وتم تدريبك على أن الإجابة عن كافة الأسئلة التي يطرحها المعلم تعد أداء ممتازًا.

لقد ولت هذه الأيام. لكي تحصل على تقدير متميز في مجال الأعمال، عليك أن توسع توقعات المنظمة بشأنك ثم تفوق هذه التوقعات، وعليك أن تجيب بشكل كامل عن كل سؤال يطرحه عليك "المدرس"، *إضافة* إلى الكثير من الأسئلة التي لم تطرأ بذهنه أو ذهنها.

بمعنى آخر، ينبغي أن يكون هدفك هو جعل رؤسائك أذكى، وفريق عملك أكثر فاعلية، والشركة بأكملها أكثر قدرة على التنافس بسبب طاقتك، وإبداعك، وأفكارك.

إن طلب منك رئيسك في العمل تقريرًا عن وضع منتجات إحدى شركاتكم على مدار العام الماضي، يجب أن تكون متأكدًا من أن لدي إحساسًا قويًا بماهية الإجابة بالفعل. لذا، عليك أن تزيد على مجرد تأكيد حدسه. قم بعمل أبحاث إضافية، واجمع البيانات وقم بتحليلها لتقدم له شيئًا يتسبب في توسيع فكره.

بمعنى آخر، قدم لرئيسك شيئًا يفاجئه ويدهشه، شيئًا جديدًا ومثيرًا يمكنه أن يقدمه في تقرير لرؤسائه. مع الوقت، مثل هذه الأفكار سوف تتسبب في تقدم الشركة وترفع من شأنك.

يعد تحسين نفسك الحل الأمثل لمساعدة فريقك. الأشخاص الناجحون يميزون أنفسهم لأنهم يبدءون التحسين الذي يحتاجه الآخرون. فعندما تصبح أفضل، سينتفع من حولك

من ذلك. فالتفوق بإمكانه الانتشار بنفس الطريقة التي ينتشر بها التوسط. فدائمًا ما تبدأ إيجابيات أو سلبيات المجموعة بشخص واحد. فعندما تصبح أفضل، سيصبح الآخرون كذلك.

٦. من الممكن أن يصبح التمدد أسلوب حياة

عندما نتوقف عن التمدد، أؤمن أننا نتوقف عن العيش حقًا. ربما نظل نتنفس. وربما تكون علامات الحيوية التي تدل على الحياة ما زالت تعمل لدينا. ولكننا موتى من الداخل وموتى لأقصى درجة ممكنة. فكما أكد المحرر جيمس تيري: "لقد سجلت الطبيعة اعتراضها على التراخي في كل مكان؛ كل شيء يتوقف عن النضال، والذي يظل خاملاً، ينحدر بسرعة. إن النضال في سبيل هدف -والجهد المستمر للوصول للعلو والتقدم- هو ما يطور الإنسانية والشخصية".

أنا أتقدم في العمر. لن أظل قادرًا دومًا على الوصول لذروة أدائي. ولكنني أنوي أن أظل أقرأ، وأطرح أسئلة، وأتبادل أطراف الحديث مع أشخاص مثيرين للاهتمام، وأعمل بجد، وأعرض نفسي لخبرات جديدة حتى أموت. فالعديد من الناس موتى ولكن لم يعلنوا الأمر بشكل رسمي بعد! يقول ناتشمان من براتسلاف: "إن لم تصبح في الغد أفضل مما كنت عليه اليوم، فما حاجتك للغد إذن؟". فأنا أرفض أن أتوقف عن النمو. والكلمات التالية تلخص ما أشعر به:

أنا لست في المكان الذي يفترض بي أن أكون به،
أنا لست الشخص الذي أريد أن أكونه،
ولكني لست الشخص الذي اعتدت أن أكونه.
لم أتعلم كيف أصل؛
ولكنني تعلمت للتو كيف أستمر في التقدم.

[illegible]

سأستمر في التمدد حتى أتمدد بالكامل. ولا يهم إن نجحت اليوم أم لم أنجح. لماذا؟ لأن العديد من الناس، وللأسف، يتوقفون عن النمو بعد أن يتذوقوا طعم النجاح. حيث لاحظ خبير

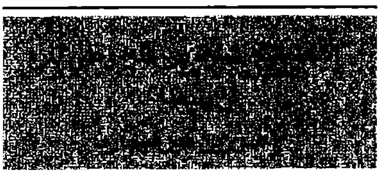
الإدارة بيتر دراكر: "أعظم عدو لنجاح الغد هو نجاح اليوم. لم يحدث أي ممن حصلوا على جائزة نوبل أثرًا مهمًا بعد تلقي الجائزة". لا أود أن يتسبب النجاح، سواء كان صغيرًا أو عظيمًا، في عرقلتي.

٧. التمدد يمنحك الفرصة لعظم الشأن

صرح رجل الدولة الهندي المهاتما غاندي قائلًا: "الفرق بين ما نفعله وما نحن قادرون على أن نفعله من شأنه أن يكفي لحل معظم المشكلات في العالم". هذا الفرق هو مثل الفجوة بين الجيد والعظيم. وما يسد هذه الفجوة هو رغبتنا في التمدد.

إن الأشخاص الذين يقبعون في الجانب "الجيد" لهذه الفجوة يعيشون في رقعة المسموح به. فما يفعلونه أمر مقبول. فهم يتبعون القواعد ولا يحدثون أي تغيير. ولكن هل يحدثون التغيير الذي بوسعهم أن يحدثوه إن تبعوا قانون الشريط المطاطي؟ اعبر هذه الفجوة وستجد نفسك في الجانب "العظيم". هذه منطقة الممكن. حيث يحقق الناس ابتكارات استثنائية. فهم يحققون أكثر مما كانوا يؤمنون بقدرتهم على القيام به، ويحدثون أثرًا. كيف؟ بالتركيز الدائم على التمدد القادم. فهم يتركون نطاق راحتهم باستمرار ويتمددون في للوصول إلى نطاق قدرتهم.

يقول الفيلسوف سورين كيركيجارد: "الاحتمالية إشارة من الله. وعلى المرء أن يتبعها". طريق الاحتمالية ذلك يعد مثل الفرصة التي يمنحنا الله إياها لإحداث فرق. عندما نتبعه نتوقف عن سؤال أنفسنا عما نكون، ونبدأ في سؤالها عما بوسعنا أن نصبح. قد نقدر ما فعلناه بالأمس، ولكننا لا نعتبره أمرًا عظيمًا. فهو يبدو صغيرًا مقارنة بالاحتماليات الموجودة في المستقبل. التطلع للأمام يملأنا بالطاقة.



ويتردد صدى كلمات روبرت لويس ستيفنسون على مسامعنا، والذي قال: "أن نكون من نكون، وأن نصبح ما بوسعنا أن نصل إليه، يعد الغاية الوحيدة في الحياة".

عظم الشأن يُولد داخل كل واحد منا. إن كنا راغبين في التمدد، يمكن لهذه البذرة أن تنمو حتى تؤتي ثمارها في حياتنا. الرائع في الأمر هو أن التغيير الموجود داخلنا يشجعنا

لإحداث تغيير فيما حولنا، ونمونا يخلق داخلنا اعتقادًا بأن الآخرين في وسعهم النمو. عندما يحدث ذلك في بيئة ما ويتمدد الجميع وينمون، عندها يتم استبدال "اللا مبالاة" بـ "إحداث فرق". وهكذا نبدأ في تغيير العالم.

التمدد حتى النهاية

من أفضل أبطال الرياضة المفضلين لدي تيد وليامز، والذي يقال إنه أعظم الهدافين في تاريخ دوري البيسبول الرئيسي. وهو آخر من ضرب ما يزيد على ٤٠٠ كرة في موسم واحد، حيث تقاعد محرزًا ٥٢١ تسديدة، ومسيرة مهنية توجها متوسط ٣٤٤. ضربة. ويقال إن وليامز كان بوسعه أن يزن المضرب ويفرق بين مضربه العادي والذي يزن أربعًا وثلاثين أونصة وبين مضرب آخر يزن ثلاثًا وثلاثين أونصة ونصف. وقد تذمر ذات مرة بسبب ملمس المقابض الخاصة ببعض المضارب وأعادها. وتبين لاحقًا أن سمكها مختلف بمقدار خمسة من الألف من البوصة. وعندما يرى الكرة متجهة نحوه وهو ممسك بالمضرب، كان بوسعه أن يعرف نوع الرمية من خلال الطريقة التي تتحرك بها الأنسجة. كان الرجل يحب ضرب كرات القاعدة وكان دقيقًا للغاية في كل جوانبها. وطوال حياته كان يتعلم باستمرار ويستمر في التمدد في هذا المجال.

وأقرأ في الآونة الأخيرة حكاية نادرة عن مقابلة تمت بين وليامز، و ريد أورباك مدرب فريق Boston Celtics في خمسينيات القرن الماضي. بينما كان الرائعان يتناقشان في أمور الرياضة، سأل وليامز: "ما الذي يأكله لاعبو فريقك يوم المباراة؟".

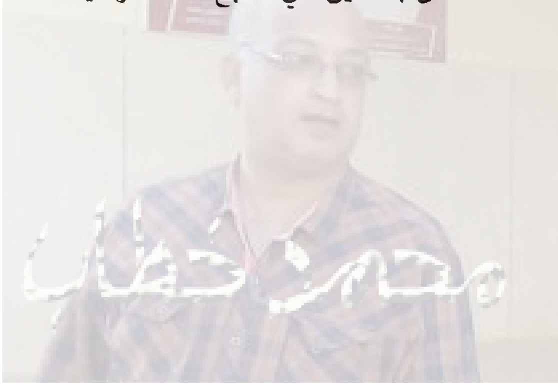
"لماذا تريد أن تعرف ذلك؟" أجابه أورباك. "يبدو أنك تبلي بلاءً حسنًا بما تقوم به".

"لأنني أبحث دومًا عن طرق جديدة لتحسين ما أقوم به".

قال أورباك عن وليامز: "كان يفكر في الأمور الصغيرة، وما يهم لأن تكون عظيمًا. فعندما تكون عظيمًا وتتفوق، قد يتوقف بعض الرياضيين عند هذا الحد. وها هو أفضل هداف في رياضة كرة القاعدة، يحاول أن يحصل على نقطة مئوية صغيرة إضافية".

بقدر أي رياضي آخر قرأت عنه، عاش وليامز متبعًا قانون الشريط المطاطي. لقد أدرك أن النمو يقف عندما تفقد قوة الشد بين أين تكون وأين يمكنك أن تكون. بالنسبة

لمعظم الناس، يخسرون بمرور الوقت قوة الشد التي تحثهم على النمو؛ خاصةً إن حققوا أيٍ نجاح. ولكن امتلاك قوة شد أقل يجعل الناس أقل إنتاجية. ويقلل ذلك من النمو وصولًا لإمكاناتهم. واللافت للنظر، أنه عندما يتعلق الأمر بالتسديد، لم يفقد ولیامز قوة الشد تلك أبدًا. وبعد تقاعده بفترة طويلة من رياضة البيسبول، ظل يتحدث عن التسديد مع أي شخص يهتم بالأمر. كان يتعلم بشكل مستمر؛ ويشارك ما تعلمه باستمرار. علينا جميعًا أن نسعى جاهدين لكي نصبح مثله أكثر قليلًا.



[illegible]

١. في أي مجالات حياتك فقدت التمدد وظللت بلا حراك؟ أينما كانت، عليك أن تجد أسبابًا داخلية لتجد قوة الشد التي تساعدك على التمدد مرة أخرى. استغل شعورك الداخلي بعدم الرضا ليحثك على التقدم. أين تخفق في إدراك قدراتك الكامنة؟ أي الأهداف التي لم تحققها تدرك جيدًا أنك قادر على تحقيقها؟ أي العادات التي قمت بتطويرها تعوقك عن المضي قدمًا؟ في أي المجالات التي حققت فيها نجاحات الماضي توقفت عن الفوز؟ تذكر أن التغيير مثل مفتاح النمو. فاستخدم إحساسك بعدم الرضا ليحثك للبدء حيثما توقفت.

٢. فكر بشكل استراتيجي لكي تحافظ على قوة الشد بين أين تكون وأين يمكنك أن تكون من خلال إعادة وضع أهداف متوسطة المدى لنفسك باستمرار. إن كانت الأهداف مباشرة جدًا، فستفقد قوة الشد عند تحقيقها بسرعة. وإن كانت الأهداف عالية للغاية، قد تبدو صعبة المنال وتصبح مثبطة للعزم.

ما الإطار الزمني الملائم لك للحفاظ على قوة الشد؟ ثلاثة أشهر؟ ستة أشهر؟ عام؟ ضع أهدافك بما يتوافق مع شخصيتك الفردية، وبعد ذلك عد إليها في نهاية هذه الفترات الزمنية. أنت بحاجة لأن يكون الهدف في متناول اليد بصعوبة؛ ليس سهلًا للغاية، وليس مستحيلًا أيضًا. القدرة على معرفة ذلك تعد فنًا. ولكن سيكون له عائدات مذهلة في حياتك.

٣. إن كنت تحتاج إلى هدف مسيطر ليدفعك باستمرار إلى التمدد، فكر في عمل مهم يمكنك القيام به فقط إن أصبحت ما بوسعك أن تكونه. اجعل أحلامك كبيرة، وليكن ذلك هدفك مدى الحياة.



١١

قانون المبادلات

عليك أن تتخلى عن بعض الأشياء لكي تنمو

"سوف يتشبث الناس بنمط الحياة غير المشبع بدلًا من التغيير للحصول على شيء أفضل بسبب الخوف من الحصول على شيء أسوأ".

- إريك هوفر

ما الذي يتطلبه الأمر لكي تنتقل للمستوى التالي؟ رؤية؟ بلى. عمل جاد؟ بالتأكيد. نمو شخصي؟ دون شك. وماذا عن التخلي عن بعض الأشياء التي تحبها وتقدرها للغاية؟ نعم، وصدق أو لا تصدق، هذا هو ما يعوق الناس غالبًا، حتى الناجحين الذين قد حققوا نوعًا من النجاح.

عندما تبدأ لأول مرة في عملك لا يصعب عليك التخلي عن الأمور لتنمو. في الواقع، حينها تكون راغبًا في التخلي عن أي شيء مقابل الحصول على فرصة. لمَ؟ لأن "كل شيء" من وجهة نظرك ليس شيئًا يذكر! ولكن ماذا عن الوقت الذي بدأت تكسب فيه بعض الأشياء: وظيفة تستمتع بها، وراتبًا جيدًا، ومنزلًا، ومجتمعًا أصبحت تمثل جزءًا منه، وقدرًا من الأمان؟ هل أنت راغب في التخلي عن هذه الأمور مقابل الحصول على فرصة للقيام بشيء من شأنه أن يقربك من إدراك قدراتك الكامنة؟

تحقيق الحلم الأمريكي

قرأت مؤخرًا قصة رجل أعمال أدرك أهمية عمل المبادلات ليصبح أكثر نجاحًا ويدرك قدراته الكامنة. كان ابنًا لعاملين فقيرين عملا بجد وناضلا من أجل الحصول على كل ما لديهما، ولقد عمل جاهدًا للنجاح في المدرسة والحصول على شهادة في الرياضيات. بدأ مسيرته المهنية موظفًا لدى الحكومة، ولكن سرعان ما انتقل إلى مجال الأعمال، بدءًا من العمل في شركة كوكاكولا والتي عمل والده سائقًا لديها. كان مديرًا، ولكنه كان يؤمن أن مسيرته المهنية سوف تكون محدودة هناك، حيث إنه كان لديه شك في أنه سوف يُنظر إليه دومًا باعتباره ابن السائق ولن يتم تقديره وفقًا لميزاته. لذلك عندما واتته الفرصة للحصول على وظيفة في المقر الرئيسي لشركة بيلسبري، قبلها وانتقل إلى ولاية منيسوتا.

أخبره رئيسه في العمل في شركة بيلسبري، والذي تعرف إليه سابقًا في شركة كوكاكولا، أنهم يواجهون تحديًا صعبًا وإن لم ينجحوا فسوف يبحثون عن وظائف جديدة. لم يخفه هذا الأمر. وقال مفسرًا: "لطالما حفزني احتمال الفوز أكثر من الخوف من الفشل".[١] وعمل بجد ووضع آمالًا كبيرة على الوصول إلى منصب نائب رئيس في سن الأربعين.

في شركة بيلسبري، بدأ العمل كمدير. وسرعان ما تمت ترقيته إلى مدير مجموعة، ثم إلى كبير مديري إدارة نظم المعلومات، وفي النهاية إلى نائب رئيس النظم، حيث قام -ضمن عدة أعمال أخرى- بالإشراف على بناء المقر العالمي لشركة بيلسبري، وهو عبارة عن ناطحة سحاب مزدوجة تتكون من أربعين طابقًا في وسط المدينة في ولاية مينيابوليس. وقد تمكن من إكمال المشروع قبل الموعد المحدد لانتهائه وبميزانية أقل من المحدد له.

وقبل الوصول إلى السن المستهدفة بأربع سنوات، كان قد حقق حلمه. وأصبح نائب رئيس، وأصبح لديه مكتب ذو إطلالة جميلة في الطابق السادس والثلاثين. حيث حقق حلمه ووصل لأبعد مما كان من الممكن أن تشير إليه بدايته المتواضعة. ولكن لم يكن الأمر كافيًا بالنسبة له. حيث يكتب قائلًا:

> كنت في الثالثة والستين من عمري، وعلى الرغم من كوني محظوظًا بتحقيق الكثير بسرعة كبيرة، أدركت في تلك اللحظة أنه عليَّ أن أحقق المزيد. لذا بدأت أتصور كم يكون الأمر مثيرًا إن كنت بالفعل صاحب القرار وأقوم بإدارة منشأة تجارية! وبعد عدة سنوات من النجاح بصفتي نائب مدير لنظم وخدمات شركة بيلسبري، أدركت أنه عليّ أن أرفع سقف أحلامي؛ كان عليّ أن أحلم أن أكون رئيس شيء ما، لشخص ما، في مكان ما.[٢]

لو استمر في طريقه الحالي، لم يكن أبدًا بإمكانه أن يصبح رئيس شركة بيلسبري. كانت مشكلته تتمثل في أنه لم يكن مسئولًا أبدًا عن الربح والخسارة في أي منصب، في حين أنه كان دومًا شخصًا ناجحًا وأدى كل المسئوليات المخولة إليه بدرجة عالية من الكفاءة. ما الذي كان ينوي فعله؟ كيف كان ليحقق حلمه؟

من نائب رئيس شركة إلى شخص يقوم بطهي وتقليب البرجر

ناقش الأمر مع مدير العمليات الخاص بشركة بيلسبري، وأعطاه حلًا ممكنًا لمشكلته. اذهب واعمل لدى أحد أقسام بيلسبري: وهو برجر كنج. كان هذا الانتقال يحمل في طياته احتمالية، ولكنه كان يعني القيام ببعض المبادلات الصعبة. حيث يقول:

> كان ذهابي إلى برجر كنج يعني خسارة لقب نائب الرئيس والذي حصلت عليه بعد جهد شاق وطول رجاء؛ بالإضافة إلى هبوط كبير في الراتب، وخسارة في خيارات الأسهم؛ والحاجة إلى تعلم عمل جديد من الصفر؛ وإن نجحت، كان عليّ أن أمر بعملية انتقال مزعجة محتملة لجزء آخر من البلاد".[٣]

بمعنى آخر، كان ذلك من شأنه أن يقلب حياته بأكملها رأسًا على عقب. ولكن هكذا يجري عمل قانون المبادلات. إن أردت أن تنمو لتدرك قدراتك الكامنة، عليك أن تكون راغبًا في التخلي عن بعض الأشياء التي تقدرها.

عليك أن تتخلى عن بعض الأشياء لكي تنمو

وبينما كان يتخذ قراره، سأل نفسه ما إن كان ذلك سيقربه من حلمه في أن يصبح رئيس منشأة تجارية. ويقول أيضًا: "لم أسأل نفسي السؤال الخطأ: ما مدى صعوبة عملي الجديد؟ ما الذي سيعتقده أصدقائي إن رأوني أعد الهمبرجر في أحد مطاعم الخدمات السريعة؟ وما الذي سأفعله إن لم يسر المنصب الجديد حسب الخطة؟".[٤]

قام بالمبادلة، وقبل المنصب، وانخرط في العمل. التحق بجامعة برجر كنج، إلى جانب مجموعة من حديثي التخرج وعمال المطعم والذين كانوا يتلقون فرصة للعمل في منصب مساعد مدير. وكان هو "الزميل المتقدم في العمر". تعلم العمل بأكمله، بدءًا من تشغيل المشواة وحتى إعداد شطيرة الـ Whoopers، والعمل على ماكينة تسجيل المدفوعات النقدية وكل شيء. وعندما أتم فترة التدريب، أصبح مساعد مدير رابعًا، وعلى بعد خمس عشرة دقيقة فقط من المكتب الذي اشتغل به نائب رئيس.

في برجر كنج، ومع مرور الوقت ارتقى من مساعد مدير إلى مدير مخزن إلى مدير إقليمي ونائب رئيس في ولاية فيلادلفيا. لم يكن الطريق معبّدًا. حيث واجه العديد من التحديات وقابل بعض الأشخاص في المنظمة والذين لم يريدوا رؤيته ناجحًا. ولكنه صمد، ونجح. ويقول: "بالنظر إلى الماضي، ربما كانت العقبات غير المتوقعة التي واجهتها في برجر كنج تمثل نعمة في ثوب نقمة. إن كنت توقعت حدوثها مقدمًا، ربما لكنت غفلت عن حلمي".[٥]

هل تمكن على الإطلاق من تحقيق حلمه في أن يصبح رئيس منشأة ما؟ الإجابة هي نعم. فعقب مرور أربع سنوات من انتقاله من مقر شركة بيلسبري إلى برجر كنج، تمت دعوته لتولي مسئولية شركة غير ناجحة والتي حصلت عليها شركة بيلسبري: وهي شركة Godfather's Pizza. وإن لم تكن قد خمنت بالفعل، فإن اسم صاحب المنشأة التجارية هو هيرمان كاين. وعلى الرغم من فشل مساعيه للرئاسة والانتقادات الموجهة إليه، فإن نظرت إلى حياته ومسيرته المهنية، يمكنك أن ترى أنه يعي قانون المبادلات ولطالما تخلى عن بعض الأشياء في سبيل النمو.

حقيقة المبادلات

هناك العديد من الطرق المتقاطعة في الحياة، والتي تمثل فرصًا للنمو أو التراجع إلى الوراء. في هذه التقاطعات نقوم باتخاذ الخيارات. يمكننا إضافة شيء ما لحياتنا، أو إنقاص شيء منها، أو تبديل شيء نملكه مقابل شيء لا نملكه. أكثر الأشخاص نجاحًا يدركون الوقت المناسب لاتخاذ أي من هذه الخيارات. إليك بعض الأفكار والتي آمل أن تساعدك على فهم المبادلات، وتحديدها، واستخدامها لصالحك.

المبادلات متاحة لنا طوال الحياة

تعلمت قانون المبادلات لأول مرة عندما كنت في المدرسة الابتدائية، على الرغم من أنني لم أطلق عليه هذا الاسم حينها. في ذلك الوقت، كنت أحب اللعب بكرات البلي. في بعض الأيام كنا نلعب بكرات البلي طوال فترة الغداء والاستراحة. كانت هزيمة الأصدقاء والفوز بأفضل كرات البلي التي لديهم أمرًا ممتعًا للغاية.

وكانت لدى أحد أصدقائي كرة بلي كبيرة وجميلة وتشبه عين القط والتي كنت أرغب في الحصول عليها بشدة، ولكنه لم يكن ليلعب بها؛ لذا لم أحصل على فرصة للفوز بها على الإطلاق. كل ما كان يفعله هو إمساكها والتباهي بها أمامنا. لذا قمت بوضع استراتيجية. وعرضت عليه مبادلتها. في البداية عرضت عليه أي كرة بلي لدي مقابلها. لكنه لم يكن مهتمًا. ثم عرضت عليه كرتين مقابل كرة البلي تلك. ثم ثلاث كرات. ثم أربعًا. وأعتقد أنه أخيرًا كان مستعدًا للمبادلة عندما وصلت لمبادلتها مقابل سبع كرات بلي. كان هو سعيدًا لأنه حصل على سبع كرات بلي. ولكنني كنت سعيدًا للتخلي عن سبع كرات بلي عادية مقابل الحصول على كرة بلي جميلة.

الجميع يقوم بالمبادلة طوال الحياة، سواء كانوا يعلمون ذلك أم لا. السؤال هو ما إن كنت ستقوم بمبادلات جيدة أم سيئة. عمومًا، أعتقد أن...

الأشخاص غير الناجحين يقومون بمبادلات سيئة

الأشخاص العاديين يقومون بمبادلات قليلة

الأشخاص الناجحين يقومون بمبادلات جيدة

في تقديري أنني قمت بما يزيد على عشرين مبادلة مهمة حتى الآن في حياتي. وقد قمت باثنتين منها للتو في الأشهر الثلاثة الماضية! في سن الرابعة والستين، أدركت أنه يتعين علي أن أكون مستعدًا للاستمرار في القيام بالمبادلات المهمة إن أردت الاستمرار في النمو والكفاح لأدرك قدراتي الكامنة. عندما أكف عن المبادلة، سأصل إلى طريق مسدود في الحياة. وفي تلك المرحلة سيكون نموي توقف. وسيكون هذا هو اليوم الذي تكون فيه أفضل سنين عمري قد ولّت وقدراتي الكامنة لم تعد أمامي.

علينا أن نتعلم النظر إلى المبادلات على أنها فرص للنمو

لا شيء يخلق فجوة أكبر بين الأشخاص الناجحين وغير الناجحين مثل الاختيارات التي نتخذها. في أغلب الأوقات، يصعّب الناس الحياة على أنفسهم لأنهم يتخذون اختيارات سيئة في مفترق الطرق في حياتهم أو يمتنعون عن اتخاذ الخيارات بسبب الخوف. ولكن من المهم أن نتذكر أنه على الرغم من أننا لا نحصل دائمًا على ما نريد، فإننا نحصل دائمًا على ما نختار.

[illegible]

كلما واتتني الفرصة للقيام بمبادلة، أسأل نفسي سؤالين:

ما مميزات وعيوب هذه المبادلة؟

في أي وقت تتفاعل مع أحد تقاطعات الحياة وفقًا للخوف بدلًا من النظر إلى ميزاته، فأنت تضيع من بين يديك فرصة محتملة. محاولة التكهن بالمزايا والعيوب لأي فرصة متاحة يساعدني في التعامل مع هذا الخوف. كما أن النظر إلى الأمر الواقع يقودني أيضًا لأكتشف أنني لدي ميول للإفراط في تقدير قيمة ما أملكه حاليًا وأقلل من قيمة ما قد أملكه بالتخلي عما أملكه بالفعل.

هل سأمر فقط بهذا التغيير أم سأنمو من خلاله؟

المبادلات الجيدة ليست شيئًا نصبر على تحمله. فهذا يعكس موقفًا سلبيًا وعقلية تقول: "آمل أن تصبح الأمور على ما يرام". بدلًا من ذلك، ينبغي النظر إلى المبادلات الإيجابية على أنها فرص للنمو واقتناصها. ففي النهاية، نحن نصبح أفضل نتيجة لها. فعندما ننمو من خلال التغيير، نصبح نشطين. ونتحكم في سلوكنا وانفعالاتنا. ونصبح عوامل التغيير الإيجابي في حياتنا.

يقول الكاتب دينيس ويتلي: "دليل الحكمة والنضج هو عندما تتقبل إدراكاتك أن قراراتك تعود عليك بالمكافآت والعواقب. فأنت مسئول عن حياتك، ونجاحك المطلق يعتمد على الخيارات التي تتخذها". وأنا أتفق مع هذا، ومنذ سنوات قررت أنه على الرغم من أن الآخرين يعيشون حياة تردد، فإنني لن أحيا مثلهم. وعلى الرغم من أن الآخرين قد يرون أنفسهم ضحايا، فإنني لن أفعل ذلك. وعلى الرغم من أن الآخرين يتركون أمر مستقبلهم بين يدي شخص آخر، فإنني لن أقوم بذلك. وعلى الرغم من أن الآخرين ببساطة يمرون في الحياة مرور الكرام، فإنني سأنمو خلالها. هذا اختياري، ولن أتنازل عنه لأي أحد.

المبادلات تجبرنا على القيام بتغييرات شخصية صعبة

غالبًا ما أسمع الناس يعبرون عن آمالهم في أن تتغير الأمور. في تلك اللحظات، أود أن أخبرهم أن الفرق بين ما نحن عليه وما نريد أن نكونه يخلقه التغيير الذي نكون مستعدين للقيام به في حياتنا. عندما ترغب في أمر لم تحصل عليه من قبل، عليك القيام بما لم تقم به على الإطلاق للحصول على ذلك الشيء. وإلا سوف تحصل على نفس النتائج باستمرار.

> الفرق بين ما نحن عليه وما نريد أن نكونه يخلقه التغيير الذي نكون مستعدين للقيام به في حياتنا

التغييرات التي نحدثها في حياتنا تبدأ دومًا بتغييرات نحن على استعداد للقيام بها شخصيًا. وهذا عادة ليس سهلًا. ولكن لنتجاوز أصعب مرحلة، علينا تذكر أن ...

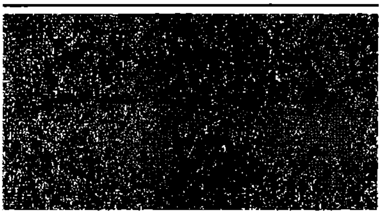
التغيير أمر شخصي؛ لكي تغير حياتك، تحتاج لأن تتغير أنت.

التغيير أمر محتمل؛ يستطيع الجميع أن يتغيروا.

التغيير أمر مثمر؛ ستحصل على مكافأتك عندما تتغير.

ربما لا يكون التغيير دائمًا سهلًا، ولكن يمكن تحقيقه دومًا. فكما أدلى فكتور فرانكل، عالم النفس وأحد الناجين من معسكرات النازي: "عندما لا نعود قادرين على تغيير موقف ما، فنحن نواجه تحديًا لتغيير أنفسنا". نحتاج فقط إلى أن نتذكر أننا المفتاح.
أن نكون مستعدين لإحداث تغيير يعد أمرًا مهمًا. وكذلك الأمر عندما نحدث تغييرًا.

فالتغيير من أجل التغيير يتسبب لك في الألم.
والتغيير قبل أن تضطر لذلك قد يؤدي بك لفوز كبير، ولكن يصعب القيام به.
والتغيير عندما تكون مضطرًا له يؤدي إلى فوز.
والتغيير بعد أن تكون مضطرًا له يؤدي إلى خسارة.
ورفض التغيير يعد مثل موت لقدراتك الكامنة .



أحد أصعب التغييرات التي مررت بها جاء في عام ١٩٧٨. في ذلك الوقت، وجدت نفسي أمام مفترق طرق في الحياة. وأدركت أن قدرتي على مساعدة الآخرين بصفتي خطيبًا كانت محدودة. يمكنني فقط أن أؤثر في حياة أكبر عدد من الناس عندما أتحدث إليهم بشكل شخصي. عندها قررت أنني أريد تأليف الكتب. كانت المشكلة تكمن في أنني لم أكن قد ألفت كتابًا على الإطلاق ولم أكن أعرف كيفية القيام بذلك. أدركت أنني سأضطر إلى مبادلة الكثير من الوقت والجهد لكي أحاول أن أصبح مؤلفًا، ولكني كنت مستعدًا للمحاولة.

قضيت ساعات عديدة أجري مقابلات مع كتّاب، وأحضر دروسًا ومؤتمرات، وأستمع إلى أشرطة. وأمضيت مئات الساعات أكتب وأراجع ما كتبت. استغرقت العملية عامًا، وكان

التقدم الذي أحرزته صغيرًا، مائة ورقة مكتوبة بخط اليد. ورفضها الناشرون، وسألت نفسي عدة مرات: "هل الأمر يستحق كل هذا العناء".

في النهاية، كان الأمر مثمرًا. وكنت قادرًا على نشر أول كتاب لي، Think on These Things. هل أدركت قدراتي الكامنة عند وضع هذا الكتاب؟ لا. ولكنه وضعني على طريق أدراك قدراتي الكامنة لأنني نموت. وإتمام كتاب واحد أتاح لي الاستمرار في الكتابة، والتعلم، والتحسن. اليوم، كتبت ما يزيد على سبعين كتابًا بيع منها ما يزيد على ٢١ مليون نسخة. ولكني لم أكن لأتمكن من بيع كتاب واحد حتى لو لم أكن مستعدًا لإحداث تغييرات لازمة لأصبح مؤلفًا. ولم أكن لأصل أبدًا لمعظم الأشخاص الذين أتيحت لي الفرصة لمساعدتهم.

ستشعر بخسارة المبادلة في العادة قبل المكسب بمدة طويلة

منذ فترة قريبة، كنت في منزل ابني جويل ورأيت حفيدي جيمس، والذي كان في الثالثة من العمر، جالسًا في غرفة غسيل الملابس عابسًا. كان منتظرًا بطانيته تجف، وكان حزينًا جدًا لأنه عندما كانت بطانيته في المجفف، لم يكن لديه شيء ليمسك به.

نحن نشبه جيمس كثيرًا. نريد التغيير، لكننا لا نريد انتظار النتيجة. وغالبًا ما نصبح على وعي تام بما خسرناه في المبادلة لأننا نشعر بذلك على الفور، على الرغم من أننا غالبًا لا نحصد منافع المبادلة حتى أيام، وأسابيع، وشهور، وأعوام، أو حتى بعد عقود.

فترات الانتقال البينية تلك يمكن أن تمثل تحديًا حقيقيًا. نحن نريد النتائج، ولكن علينا مواجهة نهاية شيء نحبه ومواجهة الشعور بعدم اليقين بين تلك النهاية والبداية المأمولة. فالتغيير يعطينا نفس إحساس الخسارة. البعض يتعامل مع عدم اليقين بشكل جيد؛ والآخرون لا يمكنهم. البعض يتعافى من التوتر النفسي الناتج عن التغيير بشكل سريع نسبيًا ويتطورون خلال الأمر بنجاح؛ والبعض الآخر لا يمكنهم. أداؤك الجيد سوف يعتمد جزئيًا على السلوك. لا يمكنك أن تغير شخصيتك، ولكن يمكن أن يكون لديك موقف إيجابي وتركز على منافع المبادلة المرتقبة.

معظم المبادلات يمكن أن تتم في أي وقت

يوجد في الحياة العديد من المبادلات والتي يمكن أن تتم في أي وقت. فعلى سبيل المثال، يمكننا التخلي عن العادات السيئة لاكتساب عادات أخرى جيدة في أي وقت تتوفر لدينا الإرادة لصنع هذا القرار. فالحصول على قسط كافٍ من النوم، ومبادلة الخمول بالتمارين، وتطوير عادات أكل أفضل بغرض تحسين صحتناً تعد كلها مسألة اختيار وليس فرصة. وبكل وضوح، كلما أسرعنا في اتخاذ مثل هذه القرارات كان ذلك أفضل، ولكنها غالبًا لا تعتمد على الوقت.

بعد القيام بمبادلة سيئة، عادة ما يفزع الناس، شاعرين بأنهم أفسدوا الأمر وأنه لا يمكن مداواته. ولكن نادرًا ما يكون هذا الأمر صحيحًا. معظم الوقت، بوسعنا اتخاذ خيارات من شأنها أن تساعدنا على العودة. أعلم أن ذلك كان صحيحًا معي. فلقد قمت بالكثير من المبادلات السيئة في حياتي، ولكنني اتخذت العديد من المنعطفات واستعدت توازني.

إحدى القصائد المفضلة لدي هي قصيدة للشاعر كارل بارد يعبر فيها عن قوة اتخاذ الخيارات الجيدة بعد الخيارات السيئة:

على الرغم من أنه لا يمكن لأحد الرجوع إلى الوراء
يا صديقي، ووضع بداية جديدة
فإنه بوسع الجميع البدء من الآن
ووضع نهاية جديدة تمامًا.

لذلك عندما يتعلق الأمر بالخيارات، لا تتفوه بكلمة "أبدًا" قط. فكلمة "أبدًا" هي شيء طويل غير جدير بالثقة والحياة مليئة بالاحتمالات الغنية التي لا يسعك أن تفرض هذا النوع من القيد عليها.

بعض المبادلات تأتي مرة واحدة فقط

دورة التغيير تعطينا نوافذ للفرص التي نتخذ بها القرارات. أحيانًا تمر بنا هذه الدورة مرة واحدة فقط. إن فوّتها، تكن قد أهدرت الفرصة. علق أندي جروف -رئيس مجلس

الإدارة والمدير التنفيذي لشركة إنتل- قائلًا: "هناك على الأقل مرحلة ما في تاريخ أي شركة حيث تكون مضطرًا لإحداث تغيير كبير للارتقاء لمستوى الأداء التالي. إن فوّت تلك اللحظة، ستبدأ في الانحدار".

لقد مررت بأحد هذه المواقف من عدة سنوات. فمنذ ما يزيد على عشر سنوات، كنت أرغب بشدة في مقابلة نيلسون مانديلا أكثر من أي شيء آخر. استغرقني الأمر بضع سنوات، ولكنني تمكنت أخيرًا من تحديد موعد لقضاء يوم معه. ولكن مع اقتراب موعد المقابلة، تعرض السيد مانديلا لكسر في الردف وقام بإلغاء الموعد. كان بإمكاني تغيير جدول مواعيدي لأذهب لمقابلته حيث كان، ولكن كان هذا ليعني إلغاء التزامي بإلقاء خطبة في كينيا. كانت هذه مبادلة لم أكن مستعدًا للقيام بها؛ لأنني قطعت وعدًا بأن أتواجد هناك. وبسبب عمر السيد مانديلا، فقدت على الأرجح الفرصة لمقابلته للأبد.

كلما ارتقيت، زادت صعوبة المبادلة

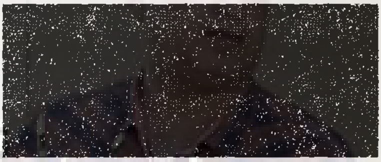
كما ذكرت سابقًا، إن كنت مثل معظم الناس، عندما تبدأ في الحياة يكون لديك القليل لتتخلى عنه. ولكن كلما ارتقيت وتراكمت لديك خيارات الحياة، تتطلب المبادلات ثمنًا أعلى. يقول وزير الخارجية السابق هنري كيسنجر: "كل نجاح لا يؤمن لك سوى تذكرة دخول لمشكلات أكثر صعوبة".

> "كل نجاح لا يؤمن لك سوى تذكرة دخول لمشكلات أكثر صعوبة"
> - هنري كيسنجر

فعندما نكون في القاع، نقوم بالمبادلات بدافع اليأس. فنحن نكون متحمسين للغاية للتغيير. وبينما نرتقي، نتغير بسبب الإلهام. عند هذا المستوى الأعلى لا نكون مضطرين للتغير بعد الآن. حيث نشعر بالراحة. ونتيجة لذلك، لا نقوم بالمبادلات.

ومن مخاطر النجاح أن بوسعها أن تفقد المرء القدرة على التعلم. العديد من الأشخاص يميلون لاستخدام نجاحهم كإذن للتوقف عن النمو. حيث يقتنعون بأنهم يعرفون ما يكفي للنجاح ثم يبدءون في التراخي. فهم يبادلون الإبداع والنمو مقابل معادلة، والتي يتبعونها المرة تلو الأخرى. فكما يقولون: "لا يمكنك المجادلة مع النجاح". ولكنهم مخطئون. لمَ؟ لأن المهارات التي أوصلتك هنا من المحتمل ألا توصلك إلى هناك. هذا الأمر صحيح خاصة

اليوم في حين أن كل شيء يتغير بسرعة. في وقت تأليف أول طبعة من هذا الكتاب، لم يكن موقع "تويتر" موجودًا. فكر الآن بالطريقة التي يؤثر بها هذا الموقع على ثقافتنا وأعمالنا. ومنذ عدة أعوام، لم تكن هواتف الآي فون الذكية موجودة. والآن أصبح من العادي أن تحمل هذا الحاسوب وجهاز التواصل عالي القدرة في كل مكان في جيبك. لا يهم مدى النجاح الذي وصلت إليه حتى هذه اللحظة، لا يمكنك أبدًا "الوقوف في مكانك". إن أردت الاستمرار في النمو والتعلم، فأنت تحتاج إلى القيام بالمبادلات باستمرار. وهذه المبادلات سوف تكلفك.



في النهاية، عندما نقوم بالمبادلات فنحن نقوم بمبادلة جزء من ذواتنا مقابل جزء آخر. فيقول المؤلف والمفكر هنري ديفيد ثورو: "إن ثمن أي شيء هو مقدار الحياة الذي تقايضه مقابل هذا الشيء". فأنت تقايض جزءًا من حياتك لتحصل على عائد في المقابل. ربما لا يكون ذلك سهلًا، ولكنه مهم.

المبادلات لا تتركنا كما كنا على الإطلاق

أكد مؤلف كتاب الأعمال لويس بوون: "لا تخشَ من الفشل لدرجة أن ترفض تجربة الأشياء الجديدة. فإن أكثر ملخصات الحياة أسفًا هي التي تحتوي على ثلاثة أوصاف: كان بإمكاني أن، وكان من المحتمل أن، وكان ينبغي أن". جميعنا لديه القدرة على الاختيار، ولكن كلما قمنا باختيار ما، أصبح لاختيارنا سلطة علينا. فهو يغيرنا. حتى الخيارات السيئة بوسعها في نهاية الأمر أن تساعدنا على التغيير للأبد، لأنها توضح تفكيرنا وتبدي لنا أنفسنا.

وضع الأستاذ الجامعي والروائي سي. إس. لويس كتابًا بعنوان The Great Divorce. ويقال إنه اختار هذا العنوان لأن الإيمان يحتاج إلى اختيار. إن تمعنّا في الأمر بحق، يجب أن نقرر على أي جانب من جوانب الطريق نريد أن نعيش، واختيارنا يسبب لنا أن نفصل أنفسنا عن الأشياء التي تشبثنا بها فيما مضى. فأيًا كان الطريق الذي نختاره، لن نكون كما كنا سابقًا بمجرد الاختيار.

بعض المبادلات لا تستحق الثمن قط

أنا أؤيد القيام بالمبادلات وبشدة. فأنا أصبحت أرى أن القيام بها أسلوب حياة. ولكن ليس كل شيء في حياتي متاحًا للمبادلة. فأنا لست راغبًا في مبادلة زواجي مقابل مسيرتي المهنية. ولست راغبًا في مبادلة علاقتي بأبنائي أو أحفادي مقابل الشهرة أو الثروة. ولست راغبًا أيضًا في مبادلة قيمي مقابل أي شيء أو أي شخص. هذا النوع من المبادلات لا يسبب سوى الندم. ويصعب التعافي منها.

ربما يمكننا أن نجد أفضل رواية للمبادلة في قصة يعقوب وعيسو. بصفته الابن الأكبر، كان على عيسو الدور ليرث أفضل شيء من أبيه، إسحاق: حق البكورية، والبركة، والنصيب الأكبر من ثروة أبيه. ولكن عندها قام بمبادلة كل شيء ليملأ معدته:

> في أحد الأيام كان يعقوب يطهو حساء. وجاء عيسو من الحقل يتضور جوعًا. وقال ليعقوب: "أعطني بعضًا من هذا الحساء الأحمر؛ أنا أتضور جوعًا!" وهكذا أصبح يطلق عليه إدوم (أحمر).
>
> قال يعقوب: "بادلني: حسائي مقابل حقوقك باعتبارك الابن البكر".
>
> قال عيسو: "إني أتضور جوعًا! ما نفع حق البكورية إن كنت ميتًا؟".
>
> وقال يعقوب: "أولًا، احلف لي". وحلف عيسو. وبحلف اليمين بادل عيسو حقوقه باعتباره الابن البكر. وأعطاه يعقوب الخبز وحساء العدس. أكل عيسو وشرب، ثم نهض ومضى. وهكذا تخلص عيسو من حقوقه بصفته الابن البكر.[٦]

أعتقد أن معظم الأشخاص الذين يقومون بمثل هذه المبادلات المدمرة لا يدركون أنهم يقومون بها إلى أن يفوت الأوان. لذلك أؤمن أنه من المهم خلق أنظمة ووضع حدود للحفاظ على أمننا. فعلى سبيل المثال، أعطي لمارجريت حق الفيتو للاعتراض على جدول مواعيدي لمنعي من قضاء وقت أكثر من اللازم في العمل. وأتجنب أيضًا أن أكون وحدي مع أي امرأة ليست من العائلة. وأمضي وقتًا كل يوم في الصلاة للحفاظ على قيمي في موضع أهمية من

حياتي. وأزكي وبشدة أن تتخذ خيارات وتستخدم أنظمة للحفاظ على نفسك على أرض صلبة وعلى المسار الصحيح.

مبادلات تستحق القيام بها

ما نوع المبادلات التي قد قمت بها حتى الآن في حياتك؟ هل فكرت في الأمر؟ هل قمت بوضع نقاط إرشادية لتساعدك على أن تقرر ما الذي تسعى جاهدًا للوصول إليه وما الذي تتخلى عنه في المقابل؟ اسمح لي أن أعطيك خمس مبادلات فكرت مليًا بها والتي قد تساعدك على وضع النقاط الإرشادية الخاصة بك:

١. أنا على استعداد للتخلي عن الأمن المالي اليوم مقابل إدراك قدراتي الكامنة غدًا

يقول الطبيب والكاتب جورج دبليو. كراين: "لا يوجد مستقبل في أي وظيفة. فالمستقبل يكمن في الرجل الذي يعمل بالوظيفة". لطالما اعتقدت أن هذه المقولة صحيحة، ونتيجة لذلك، كنت راغبًا دومًا في المراهنة على نفسي بدرجة كبيرة حتى إنني قبلت في بعض الأحيان المخاطر المالية أو تخفيضات في الأجر من أجل السعي وراء ما كنت أؤمن بأنه فرصة جيدة.

> "لا يوجد مستقبل في أي وظيفة. فالمستقبل يكمن في الرجل الذي يعمل بالوظيفة"
> - جورج دبليو كراين

لقد قمت بسبعة تحركات وظيفية رئيسية في حياتي، وفي خمسة تحركات منها، تعرضت لتخفيض في الأجر جراء القيام بذلك. جاء الأول عندما اخترت وظيفتي الأولى. فعندما تخرجت في الكلية، بعثت إلي دارين للعبادة بدعوة للحضور وقيادة الجمع. عرضت عليَّ إحداهما مرتب دوام كامل. والأخرى لم تقدم هذا العرض. اخترت دار العبادة التي لم تقدم لي راتبًا أعلى لأني كنت أؤمن بأني سأنمو أكثر هناك. (ولأن مارجريت كانت على استعداد للعمل للمساعدة في دعمنا!). والمنصب الثاني الذي اشتغلت به مع دار عبادة أكبر

كان أرقى من الناحية المادية. كان ذلك عام ١٩٧٢. في كافة التحركات الوظيفية التي قمت بها منذ ذلك الوقت، واحد فقط قدم لي منفعة مادية؛ وكان ذلك عام ٢٠١٠.

"الأمن الوظيفي الوحيد الذي نملكه هو التزامنا الفردي بالتطوير الشخصي"
كيفن تيرنر

لماذا كنت دومًا راغبًا في تخفيض أجري عند تغيير الوظائف؟ لأني أقدّر الفرصة أكثر من الأمن. وعلمت أنني كنت لأعمل بجد وأكون قادرًا على اكتساب القدرة على كسب المزيد من المال على المدى البعيد. فكما يقول صديقي كيفن تيرنر، المدير التنفيذي للتشغيل بشركة مايكروسوفت: "الأمن الوظيفي الوحيد الذي نملكه هو التزامنا الفردي بالتطوير الشخصي". ويعد هذه مبادلة تؤتي ثمارها دومًا.

٢. أنا على استعداد للتخلي عن المتعة الفورية مقابل النمو الشخصي

أنا شخص متفائل للغاية، وأحب أن أقضي وقتًا ممتعًا. في الواقع، لو كنت عرفتني عندما كنت طفلًا، لكان من المحتمل أن تتوقع أن حياتي لن ترتقي إلى الكثير. فقد كنت بلا قيمة. كل ما أردت القيام به وقتها هو لعب الكرة وقضاء الوقت مع الأصدقاء. ولكن عندما بدأت أنضج، تعلمت ما قاله مغني الأوبرا بيفرلي سيلز: "ليس هناك طرق مختصرة لأي مكان يستحق الذهاب إليه". فالمتعة الفورية والنمو الشخصي لا يمتزجان.

كتب صديقي دارن هاردي في كتابه The Compound Effect عن المعركة التي يمر بها معظم الناس عندما يتعلق الأمر بوزن المتعة الفورية مقابل القيام بما فيه الصالح لنا:

> نحن ندرك أن التهام الفطائر الدسمة الشهية لن يجعل محيط خصرنا أكثر نحافة. وندرك أن قضاء ثلاث ساعات ليل في مشاهدة مسلسلات التليفزيون مثل Dancing with the Stars و NCIS لا يترك لنا سوى وقت قليل لقراءة كتاب جيد أو الاستماع لبرامج صوتية رائعة. نحن "ندرك" أن مجرد شراء أحذية ركض رائعة لا يجعلنا مستعدين للماراثون. نحن جنس "عقلاني"؛ على الأقل هذا ما نقوله

لأنفسنا. إذن لماذا يتم استعبادنا بشكل غير عقلاني من قبل العديد من العادات السيئة؟ هذا لأن حاجتنا إلى المتعة الفورية بوسعها أن تحولنا إلى أكثر الحيوانات تفاعلية وتهورًا.[٧]

حينما يتعلق الأمر بالنجاح والنمو، فإن المتعة الفورية غالبًا ما تشكل عدوًا للنمو. بوسعنا أن نختار إمتاع أنفسنا والاستقرار، أو أن نؤجل المتعة وننمو. الأمر يعود لاختيارنا.

٣. أنا على استعداد للتخلي عن الحياة السريعة مقابل الحياة الجيدة

نحن نعيش في ثقافة تمجّد نجوم الأفلام والموسيقى، وتقف بإعجاب أمام القصور الفخمة، وتعظم السفر، وتلعب اليانصيب على أمل أن تعيش -في يوم ما- الحياة السريعة التي تعجبها بشدة وتسعى لمحاكاتها. ولكن معظم ذلك يُعد وهمًا. فهي مثل صورة محسنة لعارضة أزياء تحتل واجهة إحدى المجلات. إنها ليست حقيقية.

وهذا هو أحد الأسباب وراء اختياري لهجر الحياة السريعة لصالح الحياة الجيدة. يقدم كل من ريتشارد جاي ليدر وديفيد أيه. شابيرو في كتابهما Repacking Your Bags معادلة للحياة الجيدة. حيث يقولان إنها تتمثل في "العيش في المكان الذي تنتمي إليه، مع الأشخاص الذين تحبهم، وتقوم بالعمل الصحيح، عن قصد"[٨]. وهذا وصف جيد إلى حد كبير. وسأضيف عليه أيضًا ما قاله ألبرت شويتزر: "السر العظيم وراء النجاح هو أن تختبر الحياة كرجل لا يتم استنفاده أبدًا". للحفاظ على نفسي من أن يتم "استنفادي"، أحاول أن أخلق قدرة أكبر داخلي وبالتالي أخلق هامشًا أكبر في حياتي.

إن أردت أن تخلق قدرة أكبر داخلك وبالتالي هامشًا أكبر في حياتك، أقترح أن تقوم بالتالي:

- الجأ إلى التفويض لكي تعمل بشكل أذكى وليس فقط بجد أكبر.
- افعل ما تجيد فعله واترك البقية.
- تحكم في تقويمك؛ وإلا فسيتحكم به الآخرون.
- افعل ما تحبه لأنه سيمنحك الطاقة.
- اعمل مع أشخاص تحبهم حتى لا تستنزف طاقتك.

إن قمت بهذه الأشياء أثناء القيام بالصواب عن قصد في المكان المناسب مع أشخاص تحبهم، فسوف تعيش حياة جيدة.

٤. أنا على استعداد للتخلي عن الأمن مقابل المغزى

أعرف العديد من الأشخاص هدفهم في الحياة هو الأمان: الأمان العاطفي، والأمان المادي، والأمان المالي. ولكن لا أعتقد أنه من الحكمة قياس التقدم وفقًا للأمن. أعتقد أن الأكثر حكمة قياسها بمغزى ما تفعله. وهذا يتطلب النمو. لن تصل لأي مكان مهم على الإطلاق من خلال القيام بالشيء الآمن دومًا.

معظم الأشخاص قادرون على كسب العيش. هذا هو الشيء الآمن. والأمر المهم هو إحداث الفرق. أعظم الرجال والنساء في التاريخ لم يكونوا عظامًا بسبب ما كسبوه أو امتلكوه، ولكن بسبب ما بذلوا حياتهم لتحقيقه.



كل مبادلة تعد تحديًا لتصبح ما نحن عليه بالفعل. إن تمت بشكل صحيح، بوسعنا أن نخلق فرصًا لمساعدة الآخرين ليصبحوا ما هم عليه. هذا هو المغزى!

٥. أنا على استعداد للتخلي عن الإضافة مقابل المضاعفة

بدأت مسيرتي المهنية بصفتي شخصًا حقق إنجازات. لطالما كانت لديّ الكثير من الطاقة، وأتحمس للقيام بالأمور التي أحبها، ولم أحتج إلى الكثير من النوم قط. لذلك انخرطت في عملي بالكامل وكنت متحمسًا لمساعدة الآخرين. كان توجهي في البداية: "ما الذي بوسعي أن أقدمه للآخرين؟" ولكن ذلك يعد إضافة. وبمجرد أن بدأت أتعلم القيادة، تغير سؤالي إلى: "ما الذي بوسعي أن أفعله مع الآخرين؟" هذه هي المضاعفة.

والمكان الذي أستثمر فيه أكبر قدر من الوقت، والطاقة، والموارد لتحقيق المضاعفة هو EQUIP، المنظمة التي لا تهدف للربح والتي أسستها لتعليم القيادة على مستوى عالمي. بقصد الشراكة مع الآخرين ومساعدة المزيد من الأشخاص، طرحنا على أنفسنا السؤال التالي:

ما الذي سيحدث إن قامت شركة للقيادة كل يوم بـ ...

السعي جاهدة لإضافة قيمة للقادة والمنظمات؛
تقدير الشراكة والسعي خلفها بقوة؛
مشاركة الموارد والمعرفة مع الآخرين، وليس اكتنازها؛
عدم الاهتمام بمن يُنسب إليه الفضل؛
أن تصبح نهرًا لمساعدة الآخرين وليس مستودعًا للأصول لأنفسهم؟

الإجابة هي المضاعفة! حتى اليوم، قامت شركة EQUIP، بتدريب ما يزيد على خمسة ملايين قائد في ١٧٥ دولة حول العالم. وهذا أمر يستحق أن تقوم بالمبادلة للوصول إليه.

إن لم تكن تعتبر نفسك قائدًا بالفعل، أود أن أشجعك لتبحث في تطوير مهارة القيادة الكامنة داخلك. حتى إن كنت متحمسًا بشدة للنمو الشخصي وتحسن من مهاراتك وقدراتك بقدر كبير، إن تعلمت القيادة سيكون بوسعك أن تزيد من الأثر الذي تحدثه في الحياة. على الرغم من ذلك، إن كنت تعتقد أنه ليست لديك ملكة القيادة، فلتفكر في أن تصبح معلمًا للآخرين. فإن استثمارك في الآخرين سيكون له أثر مضاعف، ولن تندم على الوقت الذي قدمته.

يحاول معظم الأشخاص أخذ العديد من الأشياء معهم أثناء ارتحالهم في الحياة. فهم يريدون الإضافة دون التخلي عن أي شيء. لا تجري الأمور هكذا. لا يمكنك القيام بكل شيء؛ فلا يوجد سوى وقت محدود في اليوم الواحد. في مرحلة ما، ستصل إلى الحد المتاح لك. كما أننا نحتاج لأن نتذكر دومًا أنه إن لم يتغير أي شيء، فلن يتغير شيء!

يمكن تعلم الكثير عن المبادلات من لعبة الداما. فكما قال شخص ذات يوم: تنازل عن واحدة لتحصل على اثنتين؛ لا تقم بخطوتين في المرة الواحدة؛ تحرك للأعلى، وليس للأسفل؛ وعندما تصل إلى القمة، لديك الحرية لأن تتحرك كما تشاء.[٩] إن أردت إدراك قدراتك الكامنة، كن مستعدًا للقيام بالمبادلات. فكما قال الكاتب جيمس ألان: "من يسعى لتحقيق القليل يتحتم عليه التضحية بالقليل؛ ومن يسعى لتحقيق الكثير يتحتم عليه التضحية بالكثير".

تطبيق
قانون المبادلات
في حياتك

١. اكتب قائمة المبادئ المتعلقة بالمبادلات الخاصة بك. ابدأ باستخدام القائمة الموجودة في الفصل للحصول على أفكار:

- أنا على استعداد للتخلي عن الأمن المالي اليوم مقابل إدراك قدراتي الكامنة غدًا.
- أنا على استعداد للتخلي عن المتعة الفورية مقابل النمو الشخصي.
- أنا على استعداد للتخلي عن الحياة السريعة مقابل الحياة الجيدة.
- أنا على استعداد للتخلي عن الأمن مقابل الأهمية.
- أنا على استعداد للتخلي عن الإضافة مقابل المضاعفة.

فكر في المبادلات التي تستحق والتي قمت بها في الماضي والتي تؤمن بأنها سوف تكون أفكارًا جيدة للمستقبل. أيضًا خذ بعين الاعتبار ما يمكن أن تحتاجه لتدرك قدراتك الكامنة إلى جانب ما قد تحتاج أن تتخلى عنه للوصول إليه.

٢. معرفة ما لست على استعداد للتخلي عنه هو بنفس أهمية تحديد ما أنت على استعداد للتخلي عنه. فكر مليًا في الأمور التي لا تقبل التفاوض في حياتك وضعها في قائمة. ثم لكل أمر منها، حدد أكبر خطر محتمل وما إجراءات السلامة التي تحتاج إليها لتضعها لحماية هذه الأمور.

٣. ما المبادلة التي تحتاج إلى القيام بها الآن والتي كنت غير مستعد للقيام بها؟ يستقر معظم الأشخاص ويتعلمون العيش مع قيد أو حاجز يمكن إزالته من خلال القيام بمبادلة. ما هذا الشيء التالي الذي تحتاج إلى القيام بمبادلة للحصول عليه؟ وما الشيء الذي يجب أن تتخلى عنه للحصول عليه؟

١٢

قانون الفضول

السؤال عن السبب يحفّز النمو

"البعض يرى الأشياء كما هي ويسألون لماذا. والبعض الآخر يحلمون بأشياء لم تكن أبدًا ويسألون ولِمَ لا".

– جورج برنارد شو

عندما كنت في عامي الأول في الجامعة أدرس مادة أساسيات علم النفس، طُلب من جميع الطلبة أن يجروا اختبارًا للإبداع. ومما أثار دهشتي واستيائي، كانت نتيجتي من ضمن الأسوأ في الصف. ربما تسأل، وما الأمر السيئ جدًا في ذلك؟ *العديد من الأشخاص ليسوا مبدعين*. كانت المشكلة تكمن في أنني كنت أعلم أنني سأمتهن الخطابة وأجعلها مصدر دخل، وليس هناك شيء أسوأ من خطيب مثير للملل. كيف كنت أخطط للتغلب على هذا القصور المحتمل في مهنتي المرتقبة؟

اعتمدت على ميزة مختلفة كانت لديّ بوفرة: الفضول. لطالما كنت أشعر بالفضول. عندما كنت مراهقًا، كنت نمطيًا وأشبه أصدقائي جدًا في معظم الأشياء؛ ما عدا أمر واحد. هم أحبوا النوم، ولكني كنت أستيقظ باكرًا كل صباح. لطالما كنت أخشى أن أفوت شيئًا إن

ظللت نائمًا. أجد هذا الأمر مضحكًا الآن؛ لأنني كنت أحيا في مدينة صغيرة وسط أوهايو حيث لم يحدث الكثير، فما الذي كان أمامي لأفوته؟ ولكن هذه العادة ميزتني عن أقراني.

بدأت أستغل هذه الصفة الفطرية في جمع الاقتباسات، والقصص، والأفكار. قلت لنفسي، أفضل طريقة لكي لا أصبح مملاً هي ذكر اقتباسات للأشخاص غير المملين. بدأت أبحث عن أفكار تم ذكرها بأسلوب مرح أو ذكي أو ملهم. لكن خمن ما الذي حدث بعد أن فعلت ذلك لسنوات عديدة؟ بدأت أسأل لماذا كانت عباراتهم وقصصهم مشوقة للغاية. لماذا كانوا ظرفاء؟ لماذا ضحك الناس لكلماتهم؟ بعد ذلك بقليل، كنت أتعلم من الاقتباسات التي أقوم بجمعها، وكنت أستخدم وجهة النظر ذاتها لجعل أفكاري خلاقة وراسخة في الوجدان. ولقد ارتقى هذا الأمر بقدرتي على التواصل لمستوى جديد. والأفضل من ذلك، فقد حفز نموي وتطوري.

من أين يأتي الفضول؟

هل ولدت بهذا الفضول الفطري؟ أم كان ذلك أمرًا غُرس داخلي؟ لا أعرف الإجابة، ولكنني أعرف أنني ظللت فضوليًا وظللت أزيد من فضولي طوال حياتي. وهذا أمر مهم، لأني أؤمن بأن الفضول هو السر وراء كون المرء يسعى للتعلم مدى الحياة، وإن أردت أن تستمر في النمو والتطور، فعليك الاستمرار في التعلم.

فالأشخاص الفضوليون يتملكهم العطش للمعرفة. فهم يهتمون بالحياة، والناس، والأفكار، والتجارب، والأحداث، ويعيشون في حالة مستمرة من الرغبة في تعلم المزيد. فهم باستمرار يسألون لماذا؟ فالفضول هو العامل المحفز الرئيسي للتعلم الذاتي. الأشخاص الذين يظل لديهم الفضول لا يحتاجون إلى التشجيع لطرح الأسئلة والاستكشاف. فهم يعلمون أن الدرب المؤدي للاستكشاف مثير في حد ذاته مثل الاكتشافات ذاتها، حيث توجد أشياء رائعة للتعلم طوال الطريق.

فالفضول يساعد المرء على التفكير وتوسيع الاحتمالات لأبعد من العادي. فالسؤال عن السبب يشعل المخيلة. ويقود إلى الاكتشاف. ويتيح الخيارات. يقول الناس لا تعبر جسرًا

حتى تصل إليه، ولكن كما قال أحدهم ذات مرة: "هذا العالم ملك لأشخاص عبروا جسورًا في مخيلتهم قبل أن يعبرها أحد آخر". أعتقد أن لهذا السبب قال ألبرت أينشتاين، الفيزيائي الحائز على جائزة نوبل: "كل التغييرات المهمة والدائمة تبدأ في مخيلتك أولًا ثم تشق طريقها خارجه". حقق أينشتاين اكتشافاته لأنه كان شخصًا فضوليًا. وكان يقدّر طبيعته الفضولية وخياله باعتبارهما أعظم صفاته.

كيف تدعم نمو الفضول

أحبُ الأشخاص الفضوليين. وأستمتع بقضاء الوقت معهم والمحادثة معهم. فإن شوقهم للمعرفة والتعلم أمر معدٍ. أتساءل عادةً لماذا لا يتمتع المزيد من الأشخاص بالفضول. فالكثير من الناس يبدو أنهم غير مبالين. لماذا لا يسألون عن السبب؟ هل ولد البعض ببساطة وهم لا يملكون الرغبة في التعلم؟ هل البعض يعانون فقط من حالة خمول ذهني؟ أم أصبحت الحياة روتينية جدًا بالنسبة للبعض لدرجة أنهم لا يمانعون من العيش في روتين، يفعلون نفس الأشياء يومًا بعد يوم؟ هل بوسع مثل هؤلاء "إيقاظ" عقولهم ويصبحون أكثر فضولًا ليصبح النمو طبيعيًا بشكل أكثر لهم؟

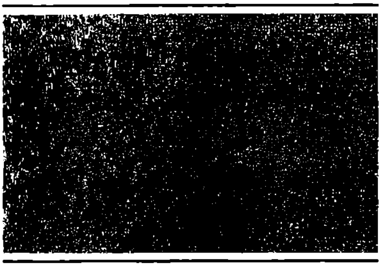
آمل ذلك بكل تأكيد. وأؤمن بذلك. ولذلك كتبت هذا الفصل. ولذلك أنصحك باتباع الاقتراحات العشرة التالية لتنمية فضولك:

١. آمن بقدرتك على أن تكون فضوليًا

يملأ العديد من الأشخاص عقولهم باعتقادات مقيّدة. فافتقارهم للثقة في النفس أو تقدير الذات يجعلهم يخلقون حواجز لأنفسهم ويضعون حدودًا على طريقة تفكيرهم وعلى ما يفكرون به. والنتيجة؟ يفشلون في الوصول لأقصى إمكاناتهم؛ ليس لافتقارهم للقدرة ولكن لأنهم ليسوا على استعداد لتوسيع معتقداتهم وارتياد آفاق جديدة. لا يمكننا التصرف من الخارج بطريقة لا تتلاءم مع الطريقة التي نفكر بها من الداخل. لا يمكنك

أن تكون ما تعتقد أنك لست عليه. ولكن إليك الخبر السار: بوسعك أن تغير تفكيرك ونتيجة لذلك تغير حياتك.

اسمح لنفسك بأن تكون فضوليًا. فالفرق الوحيد الأعظم ما بين الأشخاص الفضوليين الذين هم في حالة من النمو وهؤلاء الذين ليسوا كذلك هو إيمانهم أنهم بوسعهم التعلم، والنمو، والتغير. فكما أوضحت في قانون الإرادة، يجب عليك السعي للحصول على النمو. فالمعرفة، والفهم، والحكمة لن تسعى للوصول إليك. عليك أنت أن تخرج وتحصل عليها. وأفضل طريقة للقيام بذلك هي أن تظل فضوليًا.



٢. فلتكن لديك عقلية المبتدئ

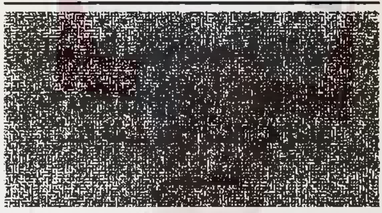
الطريقة التي تتعامل بها مع الحياة والتعلم ليست مرتبطة بعمرك. ولكنها شديدة الارتباط بتوجهك. أن تتمتع بعقلية المبتدئ يعني التساؤل عن السبب وطرح العديد من الأسئلة حتى تحصل على إجابات. كما يعني أيضًا أن تكون متفتحًا وضعيفًا. فإن كان توجهك مثل توجه المبتدئ، فلن تكون لديك صورة لتحافظ عليها ورغبتك في تعلم المزيد أقوى من رغبتك في أن تبدو بمظهر جيد. لن تكون متأثرًا بالقوانين الحالية أو ما يسمى بالتفكير الملائم. يقول خبير الإدارة بيتر دراكر: "إن أكبر نقاط قوتي بصفتي استشاريًا هي أن أكون جاهلًا وأطرح بعض الأسئلة". هكذا تصبح لديك عقلية المبتدئ.



فالأشخاص الذين يتمتعون بعقلية المبتدئ يتعاملون مع الحياة بالطريقة التي يتعامل بها الطفل مع الحياة: بالفضول. فهم مثل الفتاة الصغيرة التي ظلت تطرح على والدتها سؤالًا تلو الآخر. وفي النهاية صاحت بها والدتها: "أستحلفكِ بالله، كفي عن طرح هذه

الأسئلة الكثيرة. فالفضول قتل القطة". وبعد دقيقتين من التفكير، سألتها الفتاة: "وما الذي كانت القطة تريد أن تعرفه إذن؟".

وعلى النقيض مباشرة من الأشخاص الذين يتمتعون بعقلية المبتدئ يأتي من يدعون معرفة كل شيء. فهم يرون أنهم خبراء. لديهم الكثير من المعرفة، والتعليم، والخبرة،



فبدلًا من السؤال عن السبب والبدء في الإصغاء، يشرعون في الحديث وإعطاء الإجابات. متى كان الشخص يجيب أكثر مما يسأل، يمكنك أن تتأكد أنه عانى من تباطؤ في النمو وفقد شعلة النمو الشخصي.

٣. اجعل لماذا كلمتك المفضلة

يقول ألبرت أينشتاين: "أهم شيء هو ألا تتوقف عن السؤال. فالفضول وُجد لسبب. لا يملك المرء سوى الشعور بالرهبة والإجلال عندما يتأمل أسرار الخلود، والحياة، والتركيب البديع للواقع. يكفي أن يحاول المرء أن يفهم القليل عن هذا الغموض كل يوم. فلا تفقد الفضول المقدس". والسر في الحفاظ على ذلك "الفضول المقدس" يكمن في الاستمرار في السؤال بلماذا.

في بدايتي كقائد اعتقدت أنه من المفترض أن أكون آلة للرد على الأسئلة. أيًا كان السؤال، كنت أعطي توجيهات، وأبدي الكثير من الثقة، وأجيب عن الأسئلة بوضوح؛ سواء كنت أعلم ما أفعله بالفعل أم لم أكن! وعندما نضجت، اكتشفت أن القادة الذين هم في حالة نمو كانوا يركزون على طرح الأسئلة، وليس إعطاء الإجابات. وكلما زاد طرحي للأسئلة، أصبحت النتائج التي حصلنا عليها كفريق أفضل وازدادت شهيتي لطرح المزيد من الأسئلة. واليوم أنا مضطر لانتقاء العقول التي ألتقي بها. فقد أصبحت آلة لطرح الأسئلة.

يقول الكاتب والخطيب برايان تريسي: "أحد المحفزات الرئيسية للتفكير الإبداعي هي الأسئلة المحددة. هناك شيء ما يتعلق بالسؤال جيد الصياغة، والذي غالبًا ما يتطرق إلى قلب الموضوع ويولد أفكارًا ورؤى جديدة". معظم الوقت، تبدأ الأسئلة المحددة بكلمة لماذا. فهذه الكلمة بوسعها حقًا أن تساعدك على توضيح مسألة ما. كما تعد طريقة

توجيه السؤال مهمة أيضًا. فالأشخاص الذين يتمتعون بعقلية الضحية يسألون: "لماذا أنا؟" ليس لأنهم يريدون أن يعرفوا السبب، ولكن لأنهم يشعرون بالأسف على أنفسهم. أما الأشخاص الفضوليون فإنهم يطرحون السؤال لإيجاد حلول لكي يتمكنوا من المضي قدمًا وإحراز تقدم.

أوضح العالم والفيلسوف جورج كريستوف ليتشنبرج: "أولى خطوات المرء على طريق الحكمة تكمن في السؤال عن كل شيء؛ وآخر خطواته تكمن في تقبّل كل شيء". وإلى هنا يرتكن النمو المستمر. اسأل لماذا. استكشف. قيم ما تكتشفه. كرر ذلك. هذه معادلة جيدة جدًا للنمو. ولا تنسَ قط: أي شخص يعرف جميع الإجابات لا يطرح السؤال الصحيح.

٤. اقضِ الوقت مع أشخاص فضوليين آخرين

عندما تفكر في الفضول، والنمو، والتعلم، هل تفكر في التعليم النظامي؟ أعتقد أنه في السنوات الأولى يتم تشجيع الفضول، ولكن هذا لا يتم بعد ذلك. معظم أنواع التعليم النظامي تحرك الناس تجاه الإجابات وليس الأسئلة. إن كنت قد ذهبت إلى الجامعة، فكم مرة سمعت فيها الأستاذ الجامعي يطلب من الطلبة أن يؤجلوا أسئلتهم لوقت آخر لكي يتمكن من الانتهاء من ملاحظاته أو إتمام المنهج؟ فغالبًا ما يكون التركيز على المعلومات أكثر من السؤال.

إذن هل تجد في المقابل توجهًا نحو الوضوح والاستفسار في عالم الأعمال؟ ليس عادةً. فمعظم الشركات لا تحاول الحث على الفضول أيضًا. يكتب جاري هيرشبرج في كتابه The Creative Priority: Putting Innovation to Work in Your Business،

> لا يحاول أحد في الشركة عن عمد قمع التفكير الإبداعي. ولكن، الهيكل البيروقراطي التقليدي، والذي تلازمه الحاجة للقدرة على التنبؤ، والمنطق الخطي، والخضوع للمعايير المقبولة، وما تمليه أحدث بيان رؤية "بعيدة المدى"، يعد آلة شبه مثالية لقتل الأفكار. فالأشخاص في المجموعات يتراجعون في اتجاه الأمان الذي يتمثل في الأشياء المألوفة وجيدة التنظيم. حتى المبدعين يقومون بذلك. هذا أسهل.

> فهو يجنبهم الغموض، والخوف من عدم القدرة على التنبؤ، والتهديد الناتج عن غير المألوف، والفوضى الناتجة عن الحدس والعاطفة الإنسانية.[١]

ما الذي عليك أن تفعله إذن لكي تدعم الفضول وتحفز النمو؟ عليك أن تبحث عن أشخاص فضوليين آخرين.

منذ عامين، ذهبنا أنا ومارجريت إلى الأردن في عطلة. كلانا يحب التاريخ والفن، وكنا قد سمعنا وقرأنا لسنوات عن البتراء، المدينة القديمة المنحوتة من الحجر الرملي. إن كنت قد شاهدت فيلم Indiana Jones and the Last Crusade، فربما تتذكر الواجهة المنحوتة في الصخر والتي كانت تحوي الممر الذي يوصل إلى المكان الذي تختبئ فيه الكأس المقدسة. تم تصوير هذا المشهد في الفيلم خارج "الخزنة" في البتراء.

وعندما زرنا البتراء، سرنا لأميال. وفي ذلك الوقت، كنت بحاجة إلى إجراء جراحة في ركبتي، لذا وجدت هذه التجربة صعبة ومؤلمة. وبحلول وقت الغداء، كنت منهكًا وكان الألم في ركبتي مفرطًا. وبينما كنا نأكل، أخبرنا المرشد أنه يوجد مكان جميل آخر لنراه منحوتًا في الصخر. كان ذلك على الجبل التالي، وكان بإمكاننا الذهاب لرؤيته، ولكن سيتحتم علينا الذهاب بمفردنا.

تخلى معظم الناس عن فكرة الذهاب. فهم كانوا متعبين مثلي. ورفضت خوض هذه التجربة أيضًا. ولكن بينما جلسنا وتناولنا وجبة الغداء وتهيأ القلة الذين قرروا الذهاب إلى الرحلة، بدأت أعيد النظر في الموضوع. فقد كانوا فضوليين ومتحمسين للذهاب، وحماسهم بدأ يحفزني ويلهمني. أخذ مفعول فضولي يسري ولم أطق فكرة أن أفوت شيئًا؛ لذا قررت أنا ومارجريت الانضمام إلى المجموعة. استغرقنا الأمر ساعة لصعود الجبل وساعتين للنزول منه، ولكن الأمر كان يستحق هذا العناء. لم أمانع حتى قضاء أغلب الأمسية في غرفة الفندق عند عودتنا واضعًا ركبتي في المياه. فالتواجد بجوار أشخاص يتمتعون بفضول شديد أمر معدٍ. لا أعرف طريقة أفضل لدعم الفضول والحفاظ عليه.

٥. تعلم شيئًا جديدًا كل يوم

من أفضل الطرق للحفاظ على فضولك أن تبدأ كل يوم بالإصرار على تعلم شيء جديد، أو تجربة شيء مختلف، أو مقابلة شخص لا تعرفه بالفعل. والقيام بهذا يتطلب ثلاثة أمور. أولًا، يجب عليك أن تستيقظ وأنت مستعد لقبول شيء جديد. عليك أن ترى اليوم مليئًا بفرص عديدة للتعلم.

ثانيًا، عليك أن تحتفظ بعينيك ومسامعك مفتوحة طوال اليوم. معظم الأشخاص غير الناجحين يتقبلون يومهم، ولا يهتمون بالأشياء، آملين ببساطة في الصمود طوال اليوم. ومعظم الأشخاص الناجحين يغتنمون اليوم، ويقومون بالتركيز، متغاضين عن مصادر الإلهاء. فالأشخاص الذين يعيشون حالة من النمو يحافظون على تركيزهم، ولكن يتمتعون بحساسية ووعي يجعلهم على استعداد لخوض تجارب جديدة.

العنصر الثالث هو التأمل. لا يجدي كثيرًا أن ترى شيئًا جديدًا دون التروي للتفكير فيه. ولا يجدي نفعًا أن تسمع شيئًا جديدًا دون تطبيقه. اكتشفت أن أفضل طريقة لتعلم شيء جديد هي التروي حتى نهاية اليوم لتسأل نفسك أسئلة تدفعك للتفكير فيما تعلمته. ولقد اعتدت لسنوات أن أراجع يومي وأستخرج النقاط المهمة. تذكر: التجربة ليست أفضل معلم؛ ولكن التجربة التي تم تقييمها تعتبر كذلك.

[redacted]

٦. اشترك في تناول ثمرة الفشل

يتعامل الشخص الفضولي الذي يسعى إلى النمو مع الفشل بطريقة مختلفة تمامًا عن شخص غير فضولي. فمعظم الأشخاص ينظرون إلى الفشل، والأخطاء، والسقطات باعتبارها علامات للضعف. فعندما يفشلون، يقولون: "لن أفعل ذلك مجددًا!" ولكن الأشخاص الذين يسعون للنمو والتطور ينظرون إلى الفشل باعتباره علامة على التقدم. فهم يدركون أنه يستحيل المحاولة باستمرار دون التعرض للفشل في بعض الأحيان. فهو جزء من رحلة الفضول. لذلك، فهم يجعلون من الفشل صديقًا لهم.

عندما يصبح الفشل صديقًا لك، لا تسأل نفسك: "كيف يمكنني أن أفصل نفسي عن هذه التجربة؟". ولكن في المقابل اسأل نفسك: "لماذا حدث ذلك؟ ما الذي يمكنني أن أتعلمه من الأمر؟". ونتيجة لذلك، فإنك تفشل بسرعة، وتتعلم بسرعة، وتتمكن من المحاولة مرة أخرى بسرعة. وهذا يؤدي إلى النمو والنجاح المستقبلي.

٧. توقف عن البحث عن الإجابة الملائمة

بسبب نمط شخصيتي، أنا شخص أبحث دومًا عن الخيارات. ولكن، اعلم أنه يوجد العديد من الأشخاص لديهم أنماط شخصية مختلفة والذين يتحمسون للعثور على الإجابة الملائمة لأي سؤال. صدق أو لا تصدق، هذه مشكلة. فهؤلاء الأشخاص الذين يلجئون إلى "الحلول الفردية" لا يهيئون أنفسهم للتعلم والنمو. لماذا؟ لأن هناك دائمًا أكثر من حل واحد للمشكلة. إن كنت تعتقد أنه لا يوجد سوى حل واحد ملائم، فإنك إما أن تتعرض للإحباط لأنك لم تتمكن من العثور عليه، وإما أنك ستتوقف عن البحث وربما تفوت أفكارًا أفضل، إن اعتقدت أنك قد عثرت على الحل. إضافة إلى ذلك، عندما تعثر على ما تعتبره الحل الملائم، ستصبح قانعًا. لا توجد أفكار مثالية. فمهما بلغت جودة الفكرة، يمكن دومًا تعديلها.

من المحتمل أن تكون قد سمعت بالتعبير القائل: "إن لم يتعطل، فلا تصلحه". من المؤكد أن هذه العبارة لم يصغها شخص يسعى بتفانٍ للنمو الشخصي. إن كانت لديك طريقة التفكير تلك في الماضي، فأنصحك إذن بأن تتبنى عقلية السائل بدلًا عن ذلك وأن تستبدل بالجملة الشعبية السابقة الأسئلة التالية:

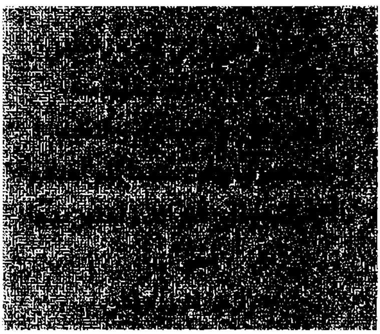
- إن لم يكن معطلًا، فكيف يمكننا تحسينه؟
- إن لم يكن معطلًا، فمتى يحتمل أن يتعطل في المستقبل؟
- إن لم يكن معطلًا، فإلى متى سيكون صالحًا في ظل التغيرات العالمية؟

فالأشخاص الذين يتمتعون بالفضول يطرحون الأسئلة باستمرار، ونتيجة لذلك، يتعلمون باستمرار.

منذ عدة سنوات، قمت ببيع شركاتي لكي أتمكن من تركيز طاقتي وأمضي وقتًا أطول في الكتابة وإلقاء الخطب. ولكن بعد فترة، أصبت بالإحباط. اكتشفت أن الموارد التي طورتها

على مدار عدة سنوات لمساعدة الآخرين في النمو، والتطور، وتعلم القيادة لم تكن تصل للناس بالطريقة التي اعتقدت أنها قد تصل إليهم. لذلك في عام ٢٠١١، قمت بشرائها مرة أخرى وبدأت شركة John Maxwell Company لكي أتمكن من مباشرة هذه العملية مرة أخرى.

أنا متحمس جدًا لأنني أحب فريق العمل الخاص بي. فهو صغير وأعضاؤه يتميزون بالسرعة، والتركيز، والموهبة العالية. وضعت كل شيء بين أيديهم وأطلقت سراحهم لتحقيق المطلوب. أخبرتهم أني أريد منهم الحضور إلى العمل كل صباح وهم مقتنعون بوجود طريقة أفضل للقيام بكل ما يقومون به، وعازمين على العثور على من بوسعه مساعدتهم في تعلم ذلك، ومستعدين لجعل الأشياء أفضل مما كانت عليه. وهم يقومون بذلك!



يقول روجر فون أوتش صاحب كتاب A Whack on the Side of the Head: "تقريبًا كل تقدم في الفن، والطهي، والطب، والزراعة، والهندسة، والتسويق، والسياسة، والتعليم، والتصميم قد حدث عندما قام أحدهم بتحدي القواعد واختبر نهجًا آخر".[٢] إن أردت تجنب النمو ببطء والفتور، فعليك إذن بالاستمرار في طرح الأسئلة ورفض العملية المتبعة. اسأل نفسك دائمًا ما إذا كانت هناك طريقة أفضل للقيام بالأشياء. هل ذلك سيسبب الإزعاج للأشخاص الكسالى والقانعين؟ نعم. هل من شأنه أن يزيد طاقة الأشخاص الذين يسعون للنمو ويحفزهم، ويكون مصدر إلهام لهم؟ نعم!

٨. تواضع قليلا

إن كنت ستقوم بطرح الأسئلة وتسمح لنفسك بالفشل، فاعلم أنك ستبدو أحمق في بعض الأحيان. معظم الناس لا يحبون ذلك. أتعرف ما هو ردي عليهم؟ تواضع قليلاً! فكما يقول روجر فون أوتش: "إن لم نجرب إطلاقًا أي شيء يجعلنا مثارًا للسخرية، كنا لنظل قابعين في ظلام الكهوف".

بدلًا من ذلك، نحتاج أكثر إلى أن نصبح مثل الأطفال. فالشيء الذي أحبه في الأطفال الصغار هو أنهم يسألون ببساطة. لا يهتمون إن كان السؤال سخيفًا أم لا. ولا يهتمون ما إذا كانوا سيبدون حمقى عند تجربة أمر جديد. هم فقط يقومون بذلك. ونتيجة لذلك، يتعلمون. يقول ريتشارد ثاليمر مؤسس Sharper Image: "من الأفضل أن تبدو ساذجًا على أن تكون ساذجًا. حد من غرورك، واسأل باستمرار". إنها نصيحة رائعة.

٩. تحرر من القوالب الثابتة

لطالما أحببت كلمات المخترع توماس إديسون: "لا توجد قوانين هنا! نحن نسعى لإنجاز شيء!". كان إديسون دومًا يحاول أن يخترع، ويفكر خارج القوالب الثابتة. فمعظم الأفكار الثورية كانت تمثل انتهاكات مدمرة ضد القوانين القائمة. وكانت تزعج النظام القديم. فكما قال رالف والدو إيمرسون: "الحياة بأكملها تمثل تجربة. كلما زادت التجارب التي تخوضها، كان أفضل".

فأنا أقدر التفكير الإبداعي، ويحبطني بسهولة الأشخاص الذين يرفضون التفكير خارج القوالب الثابتة التي يفرضونها على أنفسهم. فعندما يقول الناس عبارات مثل: "لم نفعل ذلك بهذه الطريقة من قبل"، أو " ليس هذا من شأني"، أريد فقط أن أجعلهم يستفيقون. أرغب في أن أرتب لجنازتهم؛ لأنهم ماتوا بالفعل ومن الواضح أنهم ينتظرون فقط ليعلن ذلك بشكل رسمي. فالأفكار الجيدة في كل مكان، ولكن يصعب رؤيتها عندما لا تنظر خارج القالب الثابت الذي تسجن نفسك داخله. فبدلًا من البقاء سجينًا، يحتاج الناس لتحطيم جدران تلك القوالب الثابتة، والخروج منها، ويتصيدون الأفكار.

وذلك يتطلب عقلية ثرية. لسوء الحظ، معظم الأشخاص الذين يفكرون داخل القوالب الثابتة يتمتعون بعقلية شحيحة. لا يؤمنون بوجود العديد من الموارد التي تلبي الغرض. فهم يؤمنون بعدم قدرتهم.

يقول المؤلف برايان كليمر: "أحد العناصر الأساسية للثراء الذهني هي امتلاك عقلية موجهة لإيجاد حلول. فالشخص العادي يعتبر نفسه شخصًا إيجابيًا، ولكنه ليس موجهًا

لإيجاد حلول". بمعنى آخر، معظم الأشخاص يعيشون داخل القوالب الثابتة بدلًا من العيش خارجها. فهم يعيشون في إطار الحدود التي فرضوها على أنفسهم. حيث أوضح كليمر:

> عندما يسأل الأشخاص العاديون أنفسهم: "هل بوسعي القيام بذلك؟"، فإنهم يبنون سؤالهم على الظروف التي يرونها ... ولكن المفكر الذي يتمتع بعقلية ثرية يطرح سؤالًا مختلفًا فيقول: "كيف يمكنني القيام بذلك؟". فهذا التغير البسيط في دلالة الكلمات يغير كل شيء. فهو يجبر عقلك على خلق حل.[٣]

وأفضل طريقة لتنشيط العقل الخامل هي إحداث خلل في الروتين الخاص به. فالخروج عن القالب الثابت يفي بهذا الغرض.

١٠. استمتع بحياتك

ربما تكون أعظم طريقة للحفاظ على فضولك والنمو هي عن طريق الاستمتاع بالحياة. فقد أوضح توم بيترز، مؤلف كتاب In Search of Excellence: "سيكون الفوز حليف الأشخاص الفضوليين -الأقرب للجنون- والذين يتمتعون بشغف لا يمكن إشباعه تجاه التعلم والطيش". أعتقد أن الله يسعد عندما نستمتع بالحياة ونعيشها جيدًا. وهذا يعني المجازفة: أحيانًا نفشل، وأحيانًا ننجح، ولكن نتعلم دومًا. فعندما تستمتع بحياتك، تختفي الخطوط الفاصلة بين العمل واللهو. فنعمل ما نحب ونحب ما نعمل. ويغدو كل شيء تجربة للتعلم.

كان الفضول مفتاحه

هل كنت لتقول إن شخصًا يحمل شهادة الدكتوراه، ويعمل أستاذًا جامعيًا في إحدى الجامعات المرموقة، وحاز جائزة نوبل في الفيزياء قد أحسن استغلال قدراته بقدر كبير؟ ماذا إن أدركت أيضًا أنه تمت دعوته للمساعدة في اختراع أول قنبلة ذرية في مشروع منهاتن Manhattan Project عندما كان لا يزال في العشرينات من عمره؟ إنها سيرة ذاتية قوية،

أليس كذلك؟ ماذا قد يكون سر نجاح مثل هذا الشخص؟ قد يخمن معظم الناس أنه الذكاء. ولكن هذا العالم كان معروفًا عنه أنه يتمتع بمعدل ذكاء فوق المتوسط وكان معدل ذكائه ١٢٥ فقط.[٤] بالتأكيد لم يكن ذكيًا، ولكن السر الحقيقي وراء نموه ونجاحه كان يكمن في الفضول الذي لا يمكن إشباعه.

كان اسمه ريتشارد فاينمان. كان ريتشارد ابن أحد بائعي الأزياء الموحدة من مدينة نيويورك، وكان يتم تشجيعه دومًا على طرح أسئلة والتفكير بنفسه. وعندما كان طفلًا في الحادي عشر من العمر، قام ببناء دوائر كهربية وإجراء تجارب في المنزل وسرعان ما اشتُهر بقدرته على تصليح أجهزة الراديو. فكان يستكشف، ويتعلم ويسأل لماذا بشكل دائم.

بدأ يتعلم الجبر في المدرسة الابتدائية. وأتقن حساب المثلثات وكلًا من حساب التفاضل والتكامل في سن الخامسة عشر.[٥] كان الأمر مثل لعبة بالنسبة له. وعندما يئس منه مدرس الفيزياء، أعطاه كتابًا وقال له: "أنت تتكلم كثيرًا وتحدث صخبًا كبيرًا. أعلم السبب. أنت تشعر بالضجر. ادرس هذا الكتاب، وعندما تعرف كل ما ينطوي عليه الكتاب، يمكنك الحديث مرة أخرى". كان الكتاب في علم التفاضل والتكامل المتقدم، تابعًا لمنهج دراسي لطلبة الفرقة الأخيرة بالجامعة![٦] قام فاينمان بالتهام الكتاب. وأصبح مثل أداة أخرى في صندوق الأدوات الخاص به والذي يستخدمه لتعلم المزيد عن العالم.

كان لديه حب أبدي لحل الأحجيات، وتفكيك الشفرات. عندما كان في المدرسة الثانوية، أدرك زملاؤه ذلك وأعطوه كافة أنواع الأحجيات، والمعادلات، والمسائل الهندسية، أو مسائل العصف الذهني التي تمكنوا من العثور عليها. وكان يحلها جميعًا.[٧]

كان فضوله لا يعرف حدودًا

كانت رغبة فاينمان لمعرفة السبب تقوده لدراسة أي شيء وكل شيء. لم يكن مهتمًا بالفيزياء أو الرياضيات فقط، فقد كانت أي فكرة يمكن أن تشعل فتيل اهتمامه. فعلى سبيل المثال، عندما كان يدرس الفيزياء، وهو طالب جامعي في معهد ماساتشوستس

للتكنولوجيا MIT، عمل كيميائيًا في الصيف. وعندما كان في جامعة برنستون Princeton يدرس للحصول على درجة الدكتوراه، كان يتناول الغداء مع طلبة الدراسات العليا من أقسام أخرى لكي يعرف ما الأسئلة التي يطرحونها والمشكلات التي يحاولون حلها. وبسبب ذلك انتهى به الأمر بدراسة المواد المخصصة للحصول على درجة الدكتوراه في الفلسفة والأحياء.

واستمر فضوله طوال حياته. في إحدى المرات في فصل الصيف قرر أن يحدث تقدمًا في دراسة علم الجينات.[٨] ومرة أخرى، في عطلة كان يقضيها في جواتيمالا، علم نفسه كيفية قراءة كتابة المايا، والتي قادته لتحقيق اكتشافات عظيمة في الرياضيات وعلم الفلك في النصوص القديمة.[٩] وأصبح خبيرًا في الفن، وتعلم الرسم، وأصبح جيدًا بالقدر الذي يسمح له بتقديم معرض منفردًا.[١٠] لقد كان شخصًا يسعى إلى التعلم مدى الحياة.

ولكن مر فاينمان بفترة وجيزة خبت فيها شعلة فضوله. كان ذلك بعد السنوات المتعبة والملحة التي قضاها في مشروع مانهاتن Manhattan Project. مر بحالة من الركود وظن أنه قد نضُب عطاؤه. وفقد إرادته للاستكشاف. ولكن فيما بعد اكتشف المشكلة. حيث كتب فاينمان:

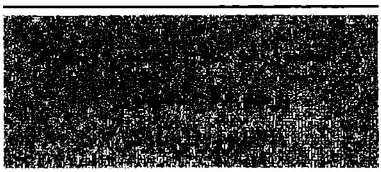
> لطالما كنت أستمتع بالفيزياء. لماذا استمتعت بها؟ لأنني كنت ألهو بها ... لم يكن الأمر متعلقًا بكونها مهمة لتطور الفيزياء النووية، ولكنه كان متعلقًا بكونها شائقة ومسلية أو من الممتع اللهو بها. عندما كنت في المدرسة الثانوية، كنت أرى الماء الذي يخرج من الصنبور يضيق وأتساءل إن كان بإمكاني اكتشاف ما الذي يحدد هذا الانحناء. ووجدت أن الأمر يسهل القيام به. لم أكن مضطرًا لاكتشاف ذلك؛ فلم يكن الأمر مهمًا لمستقبل العلوم؛ فقد اكتشف هذا الأمر شخصٌ آخر. لم يحدث هذا الأمر أي فرق: فلقد كنت أخترع الأشياء وألهو بها بغرض التسلية.
>
> لذا تبنيت هذا التوجه الجديد. الآن وبعد أن نضب عطائي، ولن أتمكن أبدًا من تحقيق أي شيء ... سوف ألهو بالفيزياء، كلما أردت، دون القلق حيال أهمية أي شيء.[١١]

هذا التغيير في طريقة التفكير مكنه أن يعيد إشعال فتيل فضوله ويشفى من نضوب عطائه. ونتيجة لذلك، بدأ يسأل مرة أخرى. وبعد ذلك بفترة وجيزة، رأى شخصًا في

كافتيريا الجامعة يدير طبقًا من خلال إلقائه في الهواء. وتساءل لماذا دار الطبق وتأرجح بهذه الطريقة. واكتشف السبب بطريقة حسابية وقام بعمل بعض الرسومات التوضيحية، بغرض المتعة فقط. وقد كانت الرسوم البيانية والمعادلات الحسابية التي وضعها أثناء القيام بما دعاه "العبث بالطبق المتأرجح". هي السبب في حصوله على جائزة نوبل في الفيزياء.[١٢] لذا انتهى به الأمر بالفعل بالقيام بالأشياء المهمة للعلم. ولكن ذلك حدث ببساطة لأنه أراد أن يعلم السبب بغرض النمو الشخصي والشعور بالرضا!

عاش فاينمان متبعًا قانون الفضول. هل تعيش أنت بهذا القانون أيضًا؟ لكي تحصل على الإجابة، اسأل نفسك هذه الأسئلة العشرة:

١. هل تؤمن بأنه بوسعك أن تكون فضوليًا؟
٢. هل تتمتع بعقلية الشخص المبتدئ؟
٣. هل جعلت كلمة لماذا كلمتك المفضلة؟
٤. هل تمضي الوقت مع أشخاص فضوليين؟
٥. هل تتعلم شيئًا جديدًا كل يوم؟
٦. هل تشارك في تناول ثمرة الفشل؟
٧. هل توقفت عن البحث عن الإجابة الملائمة؟
٨. هل تتواضع؟
٩. هل تفكر خارج القوالب الثابتة؟
١٠. هل تستمتع بحياتك؟



إن أجبت بنعم، فأنت على الأرجح شخص فضولي. وإن لم تكن كذلك، فأنت بحاجة لأن تتغير. فقدرتك على الإجابة بنعم عن تلك الأسئلة لا ترتبط كثيرًا بالذكاء الفطري، أو

مستوى الموهبة، أو الحصول على فرص. ولكنها ترتبط كليًا بتطوير الفضول والاستعداد للسؤال عن السبب.

أوضحت المؤلفة دوروثي باركر أن: "الفضول هو علاج الضجر. ولكن لا يوجد علاج للفضول". يا لها من عبارة صادقة. فعندما تكون فضوليًا، يفتح العالم ذراعيه لك ولن تجد الكثير من القيود حول ما يمكنك تعلمه والطريقة التي بوسعك أن تنمو بها.

١. فكر في ثلاثة أو خمسة مجالات رئيسية في حياتك حيث تركز معظم وقتك وطاقتك. كيف ترى نفسك في كل من هذه المجالات؟ هل تعتبر نفسك خبيرًا أم مبتدئًا؟ إن كنت ترى أنك خبير، فقد تقع في مشكلة عندما يتعلق الأمر بالنمو المستقبلي. أما المبتدئون فيعرفون أن لديهم الكثير ليتعلموه وعلى استعداد لتقبل كل فكرة محتملة. فهم على استعداد للتفكير خارج القوالب الثابتة. ولا يتوقفون عند الأفكار المتعارف عليها مسبقًا. هم على استعداد لتجربة الأشياء الجديدة.

إن كنت تتمتع بعقلية الشخص المبتدئ في أحد المجالات، فافعل كل ما بوسعك للحفاظ على ذلك. إن أصبحت ترى أنك خبير، فاحذر! واعثر على طريقة لتستعيد سعيك للتعلم. اعثر على مرشد يسبقك في هذا المجال. أو قم بما قام به ريتشارد فاينمان: ابحث بغرض المتعة مرة أخرى.

٢. ضع قائمة بالأشخاص الذين تقضي معظم الوقت معهم في أي اسبوع. والآن قم بترتيبهم حسب مستوى الفضول لديهم. هل يُعد معظم الأشخاص في حياتك ممن يطرحون الأسئلة؟ هل يسألون كثيرًا عن السبب؟ هل يحبون تعلم الأشياء الجديدة؟ إن لم يكونوا كذلك، فأنت بحاجة إلى القيام ببعض التغييرات الإرادية لقضاء الوقت مع أشخاص يتمتعون بفضول أكبر.

٣. إحدى أكبر العقبات في طريق الفضول والتعلم هي عدم الرغبة في الظهور بمظهر أحمق في أعين الآخرين. هناك طريقتان سهلتان لتحديد ما إذا كانت هذه مشكلة محتملة في حياتك: أولاهما الخوف من الفشل؟ وثانيتهما هي أخذ نفسك على محمل الجد بشكل أكثر من اللازم.

والحل هو أن تقدم على ما أسميه "مجازفات التعلم". اشترك فيها أو تعلم شيئًا يخرجك تمامًا عن نطاق راحتك. احضر درسًا في الفن. أو اشترك في دروس للرقص. أو قم بتعلم أحد الفنون القتالية. أو تعلم لغة جديدة. أو اعثر على شخص بارع في فن الخط أو البونساي ليقوم بتدريبك. وكن متأكدًا فحسب أن تختار شيئًا تجده ممتعًا، لا تعتبر فيه خبيرًا، وبعيد كل البعد عن نطاق راحتك.



١٣

قانون النمذجة

من الصعب أن تتطور عندما لا يكون لديك أحد تتبعه سوى نفسك

أهم عبارات النمو الشخصي والتي سوف تسمعها من قائد جيد هي "اتبعني".

في الفصل الخاص بقانون الإرادة، كتبت عن كيف أنني بحثت في عام ١٩٧٢ بلا نجاح عن أشخاص لديهم خطط نمو ليساعدوني لأتعلم كيفية تطوير خططي الخاصة. دفعني ذلك لشراء مجموعة الأدوات التي عرضها كيرت كامبمير والتي وضعتني على طريق النمو الشخصي الإرادي. وقد وفر ذلك بداية رائعة لي، ولكن عليّ أن أقر أن المرحلة المبكرة من عملية التطور الخاصة بي كانت تتسم بالعشوائية. فقد كنت أتعلم عن طريق التجربة والخطأ.

على الجانب الإيجابي، أصبح النمو الشخصي أولى أولوياتي. كنت أتعلم الطريقة التي أختار بها كتبًا لأقرأها، ودروسًا لأستمع إليها، ومؤتمرات لأحضرها. في البداية اتبعت أسلوبًا فوضويًا. تشبثت بأي شيء يجذبني. ولكنني لم أجد الانجذاب الذي تمنيت. ثم اكتشفت

أنني أحتاج إلى تركيز نموي على مجالات القوة الشخصية: مثل القيادة، والتواصل. وعندما فعلت ذلك، بدأ نموّي يزداد فعالية.

كما بدأت أتعلم كيفية الاستقاء مما كنت أدرس. فالموارد لا تكون ذات قيمة عالية ما لم يكن بوسعك أن تستخلص منها الأساسيات التي تحتاجها. وهو ما يعني تعلم أخذ ملاحظات مفيدة، وجمع الأقوال المأثورة، والتأمل فيما كنت أتعلمه. وكثيرًا ما قمت بتلخيص ما تعلمته ووضعت خطوات عمل داخل الغلاف الأمامي لأي كتاب مهم بالنسبة لي. وكان ذلك يعني التجميع، والتصنيف، وأرشفة القصص والأقوال المأثورة بشكل يومي. وقمت أيضًا بتطبيق أي شيء تعلمته في أقرب فرصة.

كل تلك الممارسات أصبحت جزءًا من نظامي اليومي، وظلت جزءًا منه على مدار الأربعين عامًا الماضية. أصبحت سيارتي تمثل الحجرة الدراسية الخاصة بي حيث استمعت فيها إلى الأشرطة ثم لاحقًا إلى الأقراص المدمجة. ولطالما حمل مكتبي الموجود في غرفة المكتب كومة من الكتب التي كنت أقرؤها. وكان حجم الملفات ينمو بشكل مستمر. وكنت أنا أنمو، وكانت مهارة القيادة الخاصة بي تتحسن، وكنت أرى نتائج أفضل على المستوى المهني.

وعلى الجانب السلبي، أدركت أمرًا ما في الوقت ذاته. النمو الشخصي دون منافع المرشد الشخصي لن يوصلني سوى إلى هذا الحد. إن أردت أن أصبح القائد الذي رغبت في أن أكونه -والذي كنت أؤمن أن الله خلقني لأصبح عليه- كنت في حاجة لأن أجد نماذج تسبقني للتعلم منها. لماذا؟ لأنه من الصعب أن تتطور عندما لا يكون لديك أحد تتبعه سوى نفسك. وهذا هو الدرس المتعلق بقانون النمذجة.

من الذي ينبغي عليّ أن أتبعه؟

لقد تعلمت الكثير من أشخاص لم ألتقِ بهم قط. فقد علمني ديل كارنيجي مهارات الناس عندما قرأت كتاب "كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس" How to Win Friends and Influence People في المدرسة المتوسطة. وساعدني جيمس ألان لأفهم أن سلوكي والطريقة التي أفكر بها من شأنهما أن يؤثرا على طريق حياتي عندما قرأت As a Man

[redacted]

Thinketh. وأفضى لي أوزولد ساندرز بأهمية القيادة لأول مرة عندما قرأت كتابه Spiritual Leadership. معظم الأشخاص الذين يقررون خوض رحلة النمو الشخصي يجدون مرشدهم الأول في صفحات الكتب. وهذا مكان رائع لتبدأ منه. وفيما يتعلق بالنمو الشخصي، فالكتاب يعد مكانًا رائعًا لتكمل فيه رحلتك. ولكن عند مرحلة ما، عليك أن تجد نماذج شخصية أيضًا. فإن لم تتبع سوى نفسك، فستجد أنك تدور في حلقة مفرغة.

لقد نلت شرف التواصل مع العديد من القادة والذين وجدت أنهم نماذج جديرة بالتقليد. فقد ساعدني أشخاص مثل المستشار فريد سميث، والمتحدث زيج زيجلر، والمدرب جون وودن بشكل كبير. والآخرون، الذين بدوا عن بعد أفضل مما وجدتهم عليه عندما اقتربت منهم وتعرفت عليهم، أصبحوا يمثلون لي خيبات أمل. وهو ما يوضح فقط أنه عليك أن تكون انتقائيًا في اختيار المرشدين والنماذج التي تحتذي بها.

أبتسم كل مرة أفكر بها في شخصين معدومين كانا يستمتعان بأشعة الشمس على مقعد بإحدى الحدائق. قال الأول: "السبب وراء كوني هنا هو أنني رفضت الإصغاء لأي أحد".

فيجيبه الثاني: "السبب وراء كوني هنا هو أنني أصغيت للجميع".

كلا الطريقين غير مفيد. عليك أن تكون انتقائيًا في من تختار أن يكون مرشدك. ومن كلتا التجربتين الإيجابية والسلبية التي مررت بهما مع المرشدين، قمت بوضع معايير لتحديد "جدارة" النموذج لكي أتبعه. أطلعكم عليها على أمل أن تساعدكم في اتخاذ خيارات جيدة في المجال الذي تسعى للنمو فيه.

١. المرشد الجيد يكون قدوة ذات قيمة

نحن نصبح مثل الأشخاص الذين نعجب بهم والنماذج التي نتبعها. ولهذا السبب، ينبغي أن نتوخى الحذر عند تحديد أي الأشخاص نطلب منهم إرشادنا. فلا بد ألا يظهروا

فقط التميز المهني، ويمتلكوا مجموعة مهارات نستطيع أن نتعلم منها، ولكن لا بد أيضًا أن تكون لديهم شخصية تستحق المحاكاة.

يحاول اليوم العديد من الرياضيين، والمشاهير، والسياسيين، وقادة الأعمال التنصل من أن يكونوا قدوة عندما يقوم الآخرون بالفعل باتباعهم وتقليد سلوكهم. حيث يريدون أن يفصل الناس بين حياتهم المهنية وحياتهم الشخصية، ولكن في الواقع لا يمكن أن يتم مثل هذا الفصل. فقد أوصى القائد والكاتب جوردن بي. هنكلي قائلًا:

> ليس من الحكمة، أو من الممكن حتى، أن تفصل السلوك الخاص عن القيادة العامة؛ على الرغم من وجود البعض الذين تمادوا في اقتراحاتهم بأن هذا الأمر يعد وجهة النظر الوحيدة المحتملة للأفراد "المستنيرين". إنهم مخطئون. ومخدوعون. ولكن الأمر طبيعي جدًا، فالقيادة الحقة تحمل معها عبء كونها قدوة. هل نطلب أكثر من اللازم من أي مسئول حكومي، انتخبه ناخبوه، عندما نطالبه بأن يقف مرفوع الهامة ويكون قدوة للآخرين؛ ليس فقط في نواحي القيادة العادية ولكن في سلوكه الشخصي؟ إن لم تكن القيم مؤسسة ويتم الالتزام بها من قبل النخبة، فسلوكيات الأفراد الأقل مكانة موضع خطر وضعف بشكل كبير. حقًا، في أي مؤسسة يكون هذا هو الحال القائم –سواءً كانت تلك المؤسسة عائلة، أو شركة، أو مجتمعًا، أو دولة– فالقيم المهملة ستتلاشى مع الوقت.

أثناء بحثك عن رجال يمثلون لك القدوة والإرشاد، أمعن النظر في حياتهم الشخصية بحرص كما تمعن النظر في أدائهم العام. فإن قيمك سوف تتأثر بقيمهم، لذا لا ينبغي أن تكون عفويًا بشكل كبير عند اختيار من تتبعه.

٢. المرشد الجيد يكون متاحًا

يقول أندرو كارنيجي أحد أقطاب صناعة الصلب: "بينما أكبر، لا أهتم كثيرًا لما يقوله الرجال. فقط أراقب ما يفعلونه". ولكي نتمكن مِن مراقبة مَن يمثلون لنا القدوة عن كثب ورؤية ما يفعلونه، يجب أن نكون على قدر من الاتصال بهم. وهذا يتطلب اقترابًا وتواجدًا.

[illegible]

ولكي يتم إرشادنا بشكل فعال، يجب أن يتوافر لدينا الوقت لطرح أسئلة والتعلم من إجاباتهم عنها.

فعندما أقوم بإرشاد الأشخاص، فنحن نلتقي عادة بشكل رسمي مرات قليلة في العام. ولكن، خلال العام نقضي أحيانًا الوقت معًا بشكل غير رسمي. العديد من أسئلتهم المتعلقة بالإرشاد تثيرها أفعالي، وليس كلماتي. وهذه الفكرة تدفعني للتواضع؛ لأنني أعلم أنني أحيانًا لا أتمكن من العمل بالمثل والقيم التي أقوم بتعليمها. وكما أقول دومًا، أعظم تحدٍ أواجهه في مجال القيادة هو قيادتي لنفسي! فتعليم الناس ما يفعلونه أمر سهل. ولكن إظهار ذلك لهم بالأفعال أكثر صعوبة.

أفضل نصيحة بوسعي أن أقدمها في مجال التواجد هي أنه عندما تبحث عن مرشد، لا تتسرع في استهداف شخص ذي مكانة مرموقة. إن كنت تفكر في الدخول إلى مجال السياسة للمرة الأولى، فأنت لست في حاجة إلى نصيحة رئيس الولايات المتحدة. وإن كنت طالبًا في المرحلة الثانوية وتفكر في تعلم العزف على آلة التشيللو، فلست في حاجة إلى توجيهات يو-يو ما. إن كنت حديث التخرج وتبدأ مسيرتك المهنية للتو، فلا تتوقع أن تحصل على وقت مكثف للإرشاد من المدير التنفيذي للمنظمة التي تعمل بها.

أعظم تحدٍ أواجهه في مجال القيادة هو قيادتي لنفسي!

ربما تتساءل قائلًا: *لماذا ينبغي عليّ ألا أقوم بذلك؟* لماذا لا أبدأ مع الأفضل؟ أولًا، إن كنت تبدأ للتو، فإن أغلب أسئلتك يمكن أن يجيب عنها شخص يسبقك بمستويين أو ثلاثة مستويات (وليس عشرة مستويات). وإجاباتهم ستكون جديدة لأنهم تعاملوا حديثًا مع هذه الأمور التي تتعامل معها. ثانيًا، يحتاج المديرون التنفيذيون لإمضاء وقتهم في الإجابة عن أسئلة أشخاص على وشك قيادة من هم في مستواهم. لا أقول إنه لا ينبغي لك الذهاب إلى الأفضل. ولكن أقول اقضِ معظم وقتك تتلقى الإرشاد من أشخاص متواجدين، وعلى استعداد لذلك، ومناسبين للمرحلة المهنية التي أنت بها. وأثناء تقدمك في التطور، ابحث عن مرشدين جدد ليناسبوا مستوى النمو الجديد الذي وصلت إليه.

٣. المرشد الجيد لديه خبرة مثبتة

[illegible]

كلما ازددت في سعيك للوصول إلى أقصى إمكاناتك، كان عليك أن ترتاد آفاقًا جديدة. كيف تعرف الطريقة التي تتقدم بها؟ انتفع من خبرات الآخرين. كما يقول المثل الصيني: "لكي تعرف الطريق الذي أمامك، اسأل العائدين منه".

في أوائل السبعينيات من القرن الماضي عندما كانت دار العبادة الخاصة بي تنمو بسرعة، أدركت أنني كنت أقترب من منطقة لم أصل إليها من قبل، ولم يصل إليها أي أحد أعرفه. ولكي أجد العون في معرفة الطريقة التي أتمكن بها من القيادة بشكل أفضل في هذه المنطقة، بدأت أذهب إلى قادة ناجحين لدور عبادة أكبر في جميع أنحاء البلاد. وحكيت عدة مرات عن أنني عرضت عليهم ١٠٠ دولار مقابل ثلاثين دقيقة من وقتهم. وافق البعض على مقابلتي بلطف. وكنت أذهب مسلحًا بمذكرة مليئة بالأسئلة وأحصل منهم على المعلومات والنصيحة. لا يمكنني شرح مدى استفادتي من هذه الجلسات.

في كل مرة كنت أدخل مشروعًا جديدًا، كنت أسعى للحصول على نصيحة الأشخاص الذين لديهم خبرات مثبتة في هذا المجال. فعندما بدأت أول مشروع تجاري خاص بي، تحدثت مع رجال أعمال ناجحين والذين بإمكانهم نصحي. وعندما أردت تأليف أول كتبي، لازمت الكتاب الناجحين والذين بوسعهم إرشادي. ولأتعلم التواصل بفاعلية أكبر، درست كتب البارعين في التواصل. فسماع خبراتهم السيئة جعلني على دراية بالمشكلات المحتملة التي سأواجهها كلما تقدمت. وسماع خبراتهم الجيدة أعطاني أملًا في الفرص المحتملة أمامي.

"جميع القادة تأثروا بمن أعجبوا بهم. فالقراءة عنهم ودراسة صفاتهم تسمح دون شك للقائد الملهم أن يطور صفاته القيادية الخاصة".

— رودي جولياني

لا أعرف شخصًا ناجحًا لم يتعلم ممن هم أكثر خبرة. فهم يتبعون خطواتهم في بعض الأوقات، وفي أوقات أخرى يأخذون نصيحتهم لتساعدهم على ارتياد آفاق جديدة. فيقول

رودي جولياني العمدة السابق لمدينة نيويورك: "جميع القادة تأثروا بمن أعجبوا بهم. فالقراءة عنهم ودراسة صفاتهم يسمح دون شك للقائد الملهم أن يطور صفاته القيادية الخاصة".

٤. المرشد الجيد يمتلك الحكمة

هناك قصة معروفة عن خبير استدعته شركة لإلقاء نظرة على نظام التصنيع الخاص بها. فقد تعطل النظام وتوقف كل شيء. وعندما وصل الخبير، لم يكن يحمل شيئًا سوى حقيبة صغيرة سوداء.

دار الخبير في صمت حول الأجهزة لعدة دقائق ثم توقف. وأثناء تركيزه على نقطة محددة في الأجهزة، قام بسحب مطرقة من حقيبته وطرق عليها بلطف. وفجأة، عاد كل شيء إلى العمل مرة أخرى.

في اليوم التالي، أرسل فاتورة أثارت غضب المدير. كانت الفاتورة بمبلغ ١٠٠٠ دولار. قام المدير مسرعًا بمراسلة الخبير عبر البريد الإلكتروني وكتب له: "لن أسدد هذه الفاتورة الباهظة دون وضع تفصيل وشرح لها". بعد فترة قصيرة تلقى المدير بيان حساب كتب فيه الآتي:

الطرق على الجهاز بالمطرقة: ١ دولار
معرفة موضع الطرق: ٩٩٩ دولارًا

هذه هي قيمة الحكمة! المرشدون ذوو الحكمة غالبًا ما يعلموننا أين نطرق. فإدراكهم، وخبراتهم، ومعرفاتهم تساعدنا على حل المشكلات التي سنواجه صعوبة في التعامل معها وحدنا.

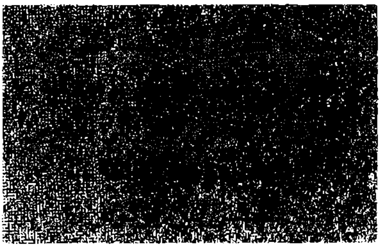
كان فريد سميث أحد المرشدين الذين بثوا الحكمة في حياتي. سألته في أحد الأيام عن السبب وراء تخريب الأشخاص الناجحين لحياتهم وإلحاق الضرر بمسيراتهم المهنية أحيانًا كثيرة. قال: "لا تخلط أبدًا بين موهبة الشخص والشخص نفسه. فمواهبهم تسمح لهم بصنع أشياء مذهلة ولكن قد يكون الشخص معيبًا، وهو ما سيؤدي في النهاية للضرر".

هذه الحكمة الصغيرة ساعدتني بقدر هائل. أولًا، قد ساعدتني على أن أفهم بشكل أفضل كيفية العمل مع أشخاص موهوبين ومساعدتهم على التطور. كانت مثل تحذير لي شخصيًا. أعلم أن امتلاك موهبة في مجال ما لا يعفيني قط من إهمال النظام أو المسائل المتعلقة بالشخصية. فكلنا على بعد خطوة واحدة من الغباء.

الأشخاص الحكماء غالبًا ما يستخدمون كلمات قليلة فقط لتساعدنا على التعلم والتطور. فهم يفتحون أعيننا على عوالم لم نكن لنراها لولا مساعداتهم. يساعدوننا على الإبحار في المواقف الصعبة. فهم يساعدوننا على رؤية الفرص التي كنا لنهدرها لولاهم. يجعلوننا أكثر حكمة مما تجعلنا سنواتنا وخبرتنا.

٥. المرشد الجيد يقدم الصداقة والدعم

أول سؤال يطرحه التابعون على المرشد هو: "هل تهتم لأمري؟" والسبب وراء هذا السؤال واضح. من يريد أن يرشده شخص غير مهتم به؟ فالأشخاص الأنانيون سوف يساعدونك فقط بقدر ما يحسن ذلك من مخططهم.



أما المرشدون الجيدون فيوفرون لك الصداقة والدعم، ويعملون دون أنانية لمساعدتك للوصول إلى أقصى إمكاناتك. وقد عبر مدرب الأعمال والكاتب جيمس إس. فوكولو جيدًا عن عقليتهم قائلًا: "تحدث أشياء رائعة كلما كففنا عن النظر إلى أنفسنا باعتبارنا هبة الله للآخرين، ونبدأ في النظر إلى الآخرين باعتبارهم هبة الله لنا".

في إحدى الأمسيات كنت أستمتع بالعشاء مع المدير التنفيذي السابق لمنظمة Girl Scouts فرانسيس هيسيلبين والمؤلف جيم كولينز. وقد اتخذ كلاهما بيتر دراكر مرشدًا لهما، والذي كان يدعى رائد الإدارة الحديثة. قد قابلت دراكر وتعلمت منه، ولكنهما تمتعا بعلاقة طويلة المدى معه وعرفاه جيدًا. فسألتهما ما الذي تعلماه منه، وركزت إجابتهما عن صداقة الرجل أكثر من حكمة الخبير. وما قاله لي جيم كولينز هذه الليلة يعبر عنه بإيجاز

في مقال كتبه عقب وفاة دراكر:

> ولكن بالنسبة لي، أهم دروس دراكر ليس بوسعنا أن نجدها في أي نص أو محاضرة، ولكن في المثل الذي كان يضربه في حياته. لقد رحلت إلى كليرمونت، كاليفورنيا، عام ١٩٩٤ لأستقي الحكمة من أعظم المفكرين الإداريين في عصرنا، وعدت وأنا أشعر بأنني قد قابلت إنسانًا عطوفًا وكريمًا إضافة إلى كونه عقلية ثرية. لم نفقد معلمًا عظيمًا فحسب ولكن معلمًا محبوبًا رحب بالطلبة في منزله المتواضع لتبادل حوار ودي ومثير للحماس. لم يكن بيتر إف. دراكر تدفعه الرغبة في قول شيء ما ولكن الرغبة في تعلم شيء من كل طالب يقابله؛ ولهذا أصبح أحد المعلمين الأكثر تأثيرًا الذي عرفه معظمنا.[١]

إن لم يكن الشخص الذي عرض عليك الإرشاد يدعمك حقًا ويقدم لك الصداقة، فإن العلاقة لن تحقق توقعاتك أبدًا. فالمعرفة دون دعم لا فائدة منها. والنصيحة دون صداقة تبدو باردة. والصراحة -إن خلت من الاهتمام والرعاية- تصبح قسوة. ولكن، عندما يساعدك شخص يهتم لأمرك، فالأمر يصبح مرضيًا على المستوى العاطفي. النمو ينبع من كل من الرأس والقلب. والأشخاص الذين يوفرون الدعم فقط هم من يكونون على استعداد لمشاركتك بكليهما.

٦. المرشد الجيد هو مدرب يحدث فرقًا في حياة الأشخاص

الرغبة في إضافة قيمة للناس وإحداث فرق في حياتهم موضوع أساسي في حياتي. وإحدى الطرق لأقوم بذلك هي إرشاد الأشخاص. ولكن وقتي محدود للغاية ولا يسعني سوى إرشاد عدد قليل. وقد سبب هذا الإحباط لي وللعديد من الأشخاص الذين طلبوا مني أن أقوم بتدريبهم لمنفعتهم الشخصية أو ليقوموا بتدريب الآخرين. ولسعادتي، وجدت الحل لهذه المشكلة أخيرًا.

في عام ٢٠١١، ساعدني بعض الأصدقاء لإنشاء شركة تدريب تدعى John Maxwell

Team. لقد أصبحت هذه الشركة واحدة من أكثر التزاماتي المشبعة والتي أحدثت فرقًا، حيث مكنتني من إضافة قيمة للعديد من الأشخاص عن طريق المساعدة على تدريب ومنح شهادات للمدربين الذين يقومون بتعليم مبادئي. معًا، نحدث فرقًا في حياة الآخرين.

أحب كلمة مدرب Coach. قرأت في كتاب Aspire لصديقي كيفن هال أن الكلمة مشتقة من العربات التي كانت تجرها الخيول والتي تطورت في مدينة كوكس في القرن الخامس عشر. هذه العربات كانت تستخدم في الأساس لنقل الأسرة الملكية، ولكن مع مرور الوقت أصبحت تحمل الأشياء الثمينة، والبريد، وركابًا من العامة. فكما يوضح كيفن: "لا تزال كلمة مدرب coach تعني شخصًا أو شيئًا يحمل شخصًا موضع تقدير من حيث يكون إلى حيث يريد أن يكون". لذا إن كان لديك مدرب، فأنت تعلم أنك سينتهي بك الأمر عند وجهتك المنشودة. في مقالة بعنوان A Coach By Any Other Name يصف كيفن ما يعنيه أن تكون مدربًا. حيث كتب:

في ثقافات ولغات أخرى، يعرف المدربون بعدة أسماء وألقاب مختلفة.

في اليابان، كلمة Sensei تعني الشخص الذي توغل في الطريق. وفي الفنون القتالية، هي ما يطلق على السيد.

في اللغة الهندية القديمة (السنسكريتية) كلمة guru تعني الشخص ذا المعرفة والحكمة العظيمة. حيث إن Gu تعني الظلام، و Ru تعني النور؛ فهي كلمة تطلق على من يأخذ شخصًا من الظلام إلى النور.

وفي اللغة التبتية، كلمة Lama تعني الشخص الروحاني المخولة له سلطة التعليم. في البوذية التبتية، الدالاي لاما هي أعلى المراتب التي يصل إليها المعلم.

في إيطاليا، كلمة maestro هي السيد الذي يدرس الموسيقى. وهي اختصار لكلمة maestro de cappella وتعني قائد المصلى.

في فرنسا، كلمة tutor تعني مدرسًا خاصًا. ويرجع تاريخ ظهور الكلمة إلى القرن الرابع عشر وتشير إلى الشخص الذي كان يعمل مراقبًا.

وفي إنجلترا، كلمة guide تعني الشخص الذي يعرف الطريق ويدل عليه.

[redacted]

وتشير إلى القدرة على رؤية وتحديد الطريق الأفضل.

وفي اليونان كلمة mentor تعني الناصح الحكيم والموثوق به. وفي الأوديسا، كان معلم هومر مستشارًا يقوم بحمايته ودعمه.

كل هذه الكلمات تصف الدور ذاته: شخص يسبقك ويدلك على الطريق.[٢]

أيًا كانت الطريقة التي تصفهم بها، فالمدربون يحدثون فرقًا في حياة الآخرين. فهم يساعدونهم على النمو. ويحسنون من إمكاناتهم. ويزيدون من إنتاجيتهم. وهم مهمون لمساعدة الناس على إحداث تغيير إيجابي. وكما يقول صديقي أندي ستانلي في The Next Generation Leader: "لن تتمكن أبدًا من زيادة إمكاناتك لأقصى حد في أي المجالات دون التدريب. هذا مستحيل. قد تكون جيدًا. وربما تكون حتى أفضل من أي شخص آخر. ولكن دون المدخلات الخارجية لن تصبح أبدًا جيدًا كما يمكنك أن تكون. جميعنا نبلي بلاءً حسنًا في وجود شخص يراقب ويقيم ... فالتقييم الذاتي مفيد، ولكن التقييم من شخص آخر أمر ضروري"[٣]. في رأيي، المدربون الجيدون يشتركون في خمس صفات. هي...

[redacted]

- الاهتمام بالمتدربين.
- ملاحظة توجهاتهم، وسلوكهم، وأدائهم.
- الموازاة بينهم وبين نقاط قوتهم للوصول إلى ذروة الأداء.
- التواصل وتقديم تقييم لأدائهم.
- المساعدة على تحسين حياتهم وأدائهم.

لقد استفدت من مئات الأشخاص على مر السنين والذين كانوا نماذج تُحتذى للنمو الشخصي، وأرشدوني من خلال نجاحاتهم، ودربوني للوصول إلى أداء أفضل باستخدام هذه الصفات الخمس. وأنا مدين لهم.

إن عملية النمو بمساعدة مرشد عادة ما تتبع هذا النمط: تبدأ بالوعي. أنت تدرك أنك تحتاج إلى العون وأن اتباع نفسك ليس خيارًا محتملًا للنمو الشخصي الفعال. لقد كنت محظوظًا عندما توصلت إلى هذا الإدراك في بداية مسيرتي المهنية. حيث أدركت أنني ليست لدي خبرة، ولا احتكاك، ولا نماذج قوية داخل دوائر معارفي لمساعدتي على تطوير إمكاناتي.

عندما يدرك المرء ذلك، قد يحدث أمرًا من اثنين: الأول هو أن كبرياء هذا الشخص يتورم ولا يتمكن من إجبار نفسه على طلب المساعدة من شخص آخر. وهذا رد فعل شائع. ففي كتاب The Corporate Steeplechase، يقول عالم النفس سرولي بلوتنيك إن الأشخاص في العشرين من عمرهم والذين يبدءون مسيرتهم المهنية يميلون إلى الخجل من طرح الأسئلة. وعندما يصلون إلى الثلاثين فإن رغبتهم في التفرد تصعب عليهم طلب الاستشارة من الزملاء. وهذا الأمر ليس في صالحهم بالتأكيد. فلكي يتجنبوا أن يبدوا جاهلين، فهم يكادون يؤكدون جهلهم.

ورد الفعل الآخر لهذا الوعي هو أن تتواضع وتقول: "أنا بحاجة إلى مساعدتك". هذا القرار لا يؤدي بك فقط إلى معرفة أكثر، ولكنه يزيد من نضجك أيضًا. فهو يؤكد على أن الناس يحتاجون بعضهم؛ ليس فقط عندما يكونون مبتدئين، ولكن طوال حياتهم. وكما يقول تشاك سويندول بأسلوب راقٍ في كتابه The Finishing Touch:

> لا أحد يمثل سلسلة كاملة. كل واحد منا عبارة عن حلقة. وإن استبعدت حلقة واحدة تنكسر السلسلة.
>
> لا أحد يمثل فريقًا كاملًا. كل واحد منا عبارة عن لاعب. وإن استبعدت لاعبًا واحدًا تخسر المباراة.
>
> لا أحد يمثل جوقة موسيقية كاملة. كل واحد منا عبارة عن عازف. إن استبعدت عازفًا واحدًا لا تكتمل المقطوعة ...

> لا بد أنك فهمت. نحن نحتاج إلى بعضنا. أنت تحتاج إلى شخص ما وشخص ما يحتاج إليك. نحن لسنا جزرًا منعزلة.
>
> لنقوم بما يسمى عمل العمر، نحتاج الدعم ونقدمه. نتواصل ونستجيب. ونأخذ ونعطي. ونقر بأخطائنا ونسامح. وأن نمد أيدينا ونتعانق. وأن نتحرر من بعض الأمور ونعتمد على البعض الآخر ...
>
> ولأنه لا يوجد بيننا أحد كامل، أو مستقل، أو مكتف ذاتيًا، أو قوي، دعنا نكف عن التمثيل كما نفعل الآن. فالحياة وحيدة بما يكفي دون أن نؤدي هذا الدور السخيف.
>
> انتهت اللعبة. دعونا نتكاتف.

بالنظر إلى ما مضى من حياتي، أدرك أن أعظم منافع رحلة النمو الخاصة بي هي الأشخاص. ولكن مرة أخرى، فإن النماذج التي تقتدي بها، والمرشدين الذين تأخذ منهم النصح يسهمون في تشكيلك. إن أمضيت وقتك مع أشخاص ينقصون منك -أشخاص يحطون من قدرك أو يقللون من قيمتك- فستصبح كل خطوة تحاول أن تخطوها للأمام صعبة. لكن إن عثرت على قادة حكماء، وقدوة جيدة، وأصدقاء إيجابيين، ستجد أنهم يزيدون من سرعة تقدمك في الرحلة.

لقد كنت محظوظًا للحصول على العديد من المرشدين الرائعين خلال حياتي. كان أبواي -ميلفن ولورا ماكسويل- أول قدوة لي. تعلمت منهما النزاهة والحب المطلق. كان إلمر تاونز وزيج زيجلر أول من تعلمت منهما خارج الدائرة الصغيرة التي كبرت فيها. كان إلمر أول من علمني كيفية تنمية دار عبادتي. وكان زيج أول خطيب اتبعته في مجال النمو الشخصي. وأصبح كلاهما أصدقاء جيدين. وقد أرشدني توم فيليبي وأخي لاري ماكسويل في مجال الأعمال. وساعدني ليس ستوبي على تعلم كيفية تأليف أول كتاب لي. وفتح بيتر دراكر عيني على أهمية تطوير الناس للوصول إلى المستوى الذي يمكنهم فيه أن يحلوا محلي. وساعدني فريد سميث على تهذيب مهارات القيادة الخاصة بي. وأوضح لي بيل برايت الأثر الذي يمكن أن يتركه رجال الأعمال المفكرين على أصحاب الإيمان. وعلمني جون وودن كيف أصبح رجلًا أفضل.

بغض النظر عمن تكون، وما أنجزته، ومدى الانحدار أو الرفعة الذي أوصلتك إليه الحياة، يمكنك الاستفادة من وجود مرشد. إذا لم تكن قد استعنت بمرشد من قبل، فإنك لا تعرف مقدار التحسن الذي يمكن أن يضيفه هذا الأمر على حياتك. وإن كان لديك مرشد بالفعل، فأنت تعرف؛ وينبغي أن تبدأ في توصيل هذه المعرفة بأن تصبح مرشدًا للآخرين، لأنك تعلم أنه من الصعب أن تتطور عندما لا يكون لديك أحد تتبعه سوى نفسك.

[redacted]

١. اعثر على المرشد المناسب للخطوة التالية. فكر في المكان الذي توصلت إليه الآن في عملك والاتجاه الذي تود أن تسلكه. ابحث عن شخص يعجبك ويسبقك بخطوتين أو ثلاث خطوات في مؤسستك. ابحث عن المواصفات اللازم توافرها في المرشد الجيد: قدوة ذات قيمة، والتواجد، والخبرة المثبتة، والحكمة، والاستعداد للدعم، ومهارات التدريب. إن كانت هذه المواصفات متوافرة في هذا الفرد، فاطلب منه أن يقوم بإرشادك.

قبل أن تقابل المرشد، كن مستعدًا بثلاثة إلى خمسة أسئلة عميقة، والتي من شأن إجاباتها أن تساعدك بشكل كبير. بعد المقابلة، اعمل على تطبيق ما تعلمته منه في المواقف الخاصة بك. لا تطلب مقابلة أخرى حتى تقوم بتطبيق ما تعلمته سابقًا. وفي المقابلة التالية، ابدأ الجلسة بإخبار مرشدك كيف طبقت ما تعلمته (أو كيف حاولت تطبيقه وفشلت لكي تعرف ما الذي أخطأت به). ثم اطرح أسئلتك الجديدة. واتبع هذا النمط، وستتم مكافأة مرشدك لجهده، ومن المحتمل أنه سيسعد للاستمرار في مساعدتك.

٢. جميعنا نحتاج إلى الأشخاص الذين بوسعهم مساعدتنا على شحذ نقاط قوة محددة أو الإبحار في المناطق المليئة بمشكلات معينة. مع من تتحدث عندما تكون لديك أسئلة متعلقة بالزواج، وتربية الأبناء، والنمو الروحي، والانضباط الشخصي، والهوايات، وما إلى ذلك؟ لا يوجد شخص واحد بوسعه الإجابة عن جميع هذه الأسئلة. أنت بحاجة إلى العثور على عدة "مستشارين" مختلفين لمساعدتك.

امضِ بعض الوقت في عمل قائمتين. أولًا، قم بعمل قائمة بنقاط القوة المحددة، أو المهارات التي تريد تحسينها لتحقيق قدراتك. ثانيًا، قم بعمل قائمة بالمناطق المليئة بالمشكلات والتي تشعر فيها بالحاجة للإرشاد المستمر. ابدأ البحث عن أشخاص لديهم

خبرة في هذه المناطق المحددة واسألهم إن كانوا على استعداد للإجابة عن الأسئلة التي تواجهك.

٣. هل لديك نماذج على المدى الطويل والذين تلاحظهم عن كثب، وتتبعهم، وتتعلم منهم، أشخاص بوسعهم نصحك فيما يخص الصورة الكبيرة لحياتك ومسيرتك المهنية؟ أو هل تحاول التحسن دون وجود أحد تتبعه سوى نفسك؟ إن لم تكن تطلب من الآخرين مساعدتك في رحلتك، فقد حان الوقت لتبدأ ذلك. معظمنا يبدأ بالبحث عن نماذج قيّمة لاتباعها من خلال القراءة عنهم في الكتب. ابدأ هناك. ولكن لا تترك الأمر يتوقف عند هذا الحد. ابحث عن أشخاص يسمحون لك بالدخول لحياتهم.

بالنسبة لي هذا الشخص كان هو جون وودن. لعقود، تعلمت منه عن بعد. راقبت فرقه تلعب في التلفاز. اتبعت مسيرته المهنية. وقرأت كل ما كتبه. ولكن، عندما كان في التسعينيات، حظيت بشرف مقابلته مرتين في العام لعدة سنوات. تعلمت الكثير منه وأنا ممنون جدًا للوقت الذي أمضيته معه.

أثناء بحثك عن نماذج ومرشدين، أود أن أحذرك. في معظم الأحيان، يبدو الناس جيدين عن بعد، ولكن عندما تحظى بفرصة معرفتهم، تكتشف صفات لا تعجبك. إن حدث لك ذلك، أرجو ألا تسمح لهذا الأمر بإحباطك. هناك الكثير من الناس الذين لديهم النزاهة والذين يستحقون الاحترام والاتباع (مثل جون وودن). استمر في البحث عنهم ولسوف تجدهم.

١٤

قانون التوسع

النمو يُزيد دائمًا من قدراتك

"لا يوجد خط للنهاية".

- إعلان شركة نايكي

هل أدركت أقصى قدراتك؟ هل وصلت لأقصى إمكاناتك كشخص؟ أعتقد أنك إن كنت تقرأ هذا، فالإجابة هي لا. إن كنت لا تزال تتنفس وكنت بكامل قواك العقلية، فأنت لديك القدرة على الاستمرار في زيادة قدراتك. في كتاب If It Ain't Broke ... Break It!، كتب روبرت جاي كريجل، ولويس باتلر:

> ليس لدينا فكرة فيما يتعلق بحدود الإنسان. فكل الاختبارات، وساعات التوقف، وخطوط النهاية الموجودة بالعالم ليس بوسعها قياس قدرات الإنسان الكامنة. فعندما يسعى أحدهم جاهدًا خلف حلمه، فإنه سيذهب لأبعد مما يبدو أنها حدوده الخاصة. فالقدرات الكامنة الموجودة داخلنا

"القدرات الكامنة الموجودة داخلنا غير محدودة وغير مستغلة إلى حد كبير، فعندما نفكر في الحدود، فإننا بذلك نخلقها".
- روبرت جاي كريجل، ولويس باتلر

غير محدودة وغير مستغلة إلى حد كبير... فعندما تفكر في الحدود، فإنك بذلك تخلقها.[1]

كيف تدفع بنفسك للوصول إلى قدراتك الكامنة وتستمر في زيادة قدراتك؟ لقد كتبت الكثير عن كيفية زيادة فعاليتك خارجيًا. تقوم بذلك من خلال إشراك الآخرين وتعلم كيفية العمل مع الناس. ولكن الطريقة الوحيدة لزيادة قدرتك داخليًا تتمثل في تغيير الطريقة التي تعمل بها على تحقيق النمو الشخصي. معرفة المزيد من المعلومات ليس كافيًا. يتعين عليك أن تغير الطريقة التي تفكر بها وتغير أفعالك.

كيف تزيد من قدرتك على التفكير

سمعت أن معظم الخبراء يعتقدون أن الناس عادة يستخدمون نسبة ١٠ بالمائة فقط من قدراتهم الكامنة الحقيقية. هذه العبارة مثيرة للدهشة! إن كان ذلك صحيحًا، فإن الشخص العادي لديه قدرات هائلة للتحسين. الأمر يبدو كأننا نمتلك مئات الفدادين من الاحتمالات ولكننا لا نزرع سوى نصف فدان فقط. إذن كيف نستغل نسبة الـ ٩٠ بالمائة غير المستغلة؟ تكمن الإجابة في تغيير الطريقة التي نفكر بها وتغيير ما نقوم به. دعنا نبدأ بالطريقة التي تحتاج أن تفكر بها لتزيد من قدراتك.

[redacted]

١. لا تفكر في عمل المزيد وفكّر فيما يجدي نفعًا؟

اسأل معظم الناس كيف يتمكنون من زيادة قدراتهم وسوف يخبرونك أن ذلك يحدث عن طريق القيام بالمزيد من العمل. هناك مشكلة في هذا الحل. فالمزيد من العمل لن يزيد بالضرورة من قدراتك. فالكثير من نفس الشيء عادة ما يولد الكثير من نفس الشيء، بينما يكون ما نريده فعلًا أفضل مما لدينا.

وقعت في هذا الفخ في بداية مسيرتي المهنية. في الواقع، عندما بدأ الناس يطلبون مني مساعدتهم ليحققوا نجاحًا أكبر، كنت أخبرهم أن يعملوا بجد أكبر. كنت أفترض

أن أخلاقيات العمل الخاصة بهم ليست بجودة أخلاقياتي، وأنهم ببساطة إن بذلوا جهدًا أكبر، فسيكونون ناجحين. ولكنني أدركت أنني كنت مخطئًا عندما بدأت أسافر إلى الدول النامية حيث كان العديد من الناس يعملون بجدية ولكنهم يحصلون على عائد قليل مقابل كل جهودهم. تعلمت أن العمل بجد ليس الحل دائمًا.

ودفعني ذلك للبدء في النظر في الطريقة التي كنت أتعامل بها مع حياتي العملية. ولأنني شخص ذو طاقة عالية، عملت بجد وواصلت العمل هكذا لساعات طويلة. ولكني علمت أنني لم أكن فعالًا كما بوسعي أن أكون. وأدركت أن المشكلة كانت تكمن في أنني كنت أقدّر الجهد على الفعالية. كنت أقوم بالعديد من الأشياء بدلًا من القيام بالأشياء الصحيحة. كانت قائمة المهام الخاصة بي تزداد، ولكن تأثيري لم يكن يزيد. أدركت أنه يجب عليّ أن أغير طريقة تفكيري. نظرت إلى كل شيء كنت أقوم به وبدأت أسأل نفسي: "ما الذي يجدي نفعًا؟".

وهذا ما أوصيك بالقيام به. اكتشف ما الذي يجدي نفعًا لك. ولكي تقوم بذلك، اطرح على نفسك الأسئلة الثلاثة التالية:

ما المطلوب مني القيام به؟
ما الذي يعطي أكبر عائد؟
ما الذي يعطيني أكبر مردود؟

سوف تساعدك هذه الأسئلة في تركيز انتباهك على ما يتعين عليك القيام به، وما ينبغي عليك القيام به، وما تريد حقًا القيام به.

٢. لا تفكر بأسلوب هل يمكنني؟ وابدأ بالتفكير بأسلوب كيف يمكنني؟

هل يمكنني؟ وكيف يمكنني؟ منذ الوهلة الأولى، قد يبدو هذان السؤالان متشابهين للغاية. ولكنهما في الواقع بعيدان كل البعد عن بعضهما من حيث النتائج. فسؤال هل يمكنني؟ مليء بالتردد والشك. وهو سؤال يساعد على فرض القيود. إن كان هذا هو السؤال الذي تطرحه على نفسك عادة، فأنت تقلل من جهودك حتى قبل أن تبدأ. كم من الناس كان بإمكانهم

السبب الأكثر [illegible] التغلب على [illegible] أنهم لا يتحدونها بشكل كاف.

تحقيق الكثير في الحياة، ولكنهم لم يتمكنوا من المحاولة لأنهم تشككوا وكانت إجابتهم عن سؤال "هل يمكنني؟" هي لا.

عندما تسأل نفسك "كيف يمكنني؟" فأنت تمنح نفسك فرصة للسعي إلى تحقيق شيء ما. والسبب الأكثر شيوعًا وراء عدم مقدرة الناس التغلب على الصعاب يكمن في أنهم لا يتحدونها بشكل كافٍ. فهم لا يختبرون حدودهم. ولا يزيدون من قدراتهم. إن سؤال "كيف يمكنني؟" يفترض وجود حل، وأنك تحتاج فقط للعثور عليه.

عندما كنت قائدًا شابًا، أحسست بالتحدي من قبل كلمات روبرت شولر والذي قال: "ما الذي تحاول القيام به إن علمت أنه لا يمكنك الفشل؟" كانت الإجابة واضحة بالنسبة لي. أكثر مما كنت أحاول القيام به حاليًا! دفعني سؤال شولر للتفكير خارج القوالب الثابتة. وجعلني راغبًا في المخاطرة بالمزيد، وأن أسقط المزيد من الحواجز، وأختبر حدودي. فجعلني أدرك أن معظم حدودنا ليست مبنية على قلة القدرة، ولكن قلة الإيمان.

قالت شارون وودز، أول امرأة من أمريكا الشمالية تتمكن من تسلق جبل إيفرست، عن تجربتها تلك: "اكتشفت أن الأمر لم يكن متعلقًا بالقوة الجسدية، ولكن بالقوة النفسية. يكمن الانتصار داخل عقلي في اختراق حواجز الحدود التي فرضتها على نفسي والوصول إلى الأمور الجيدة؛ الأمور التي تُعرف بالقدرات الكامنة، والتي لا نستخدم نسبة ٩٠ بالمائة منها". إن أردت الوصول إلى نسبة الـ ٩٠ بالمائة غير المستغلة، فاسأل نفسك "كيف يمكنني؟". افعل ذلك وستكون العديد من الإنجازات متوقفة على متى وأين، وليس على إذا.

أعطاني أحد أصدقائي مؤخرًا كتابًا لبرايس بريتشيت بعنوان You^2. كتب فيه:

> إن الشكوك التي تراودك، والتي تفترض أنها مبنية على التفكير المنطقي والتقييم الموضوعي لبيانات صحيحة عن نفسك، تضرب بجذورها في أفكارك البالية. فشكوكك لا تنتج عن تفكير دقيق، ولكن تفكير اعتيادي. فقد قبلت منذ سنوات بالاستنتاجات المغلوطة وكأنها صحيحة، وبدأت تعيش حياتك وكأن هذه الأفكار المشوهة عن قدراتك

الكامنة صحيحة، وتوقفت عن القيام بالتجارب التي تنم عن شجاعة في الحياة والتي نتج عنها العديد من السلوكيات المثمرة وأنت طفل. وقد حان الوقت الآن لكي تجد ذلك الإيمان بالنفس الذي كان لديك من قبل.[٢]

إن كنت قد أمضيت وقتًا في بيئة سلبية أو تعرضت للمعاملة السيئة في حياتك، فقد تجد في هذا الانتقال في الفكر صعوبة بالغة. إن كان هذا الأمر ينطبق عليك، فدعني إذن أتوقف لحظة لأشجعك وأشرح لك أمرًا. فأنا أطلب منك أن تنتقل من *هل يمكنني؟* إلى *كيف يمكنني؟* بينما ربما تحتاج أن تغير طريقة تفكيرك من *لا يمكنني!* إلى *كيف يمكنني؟* وأعتقد أنك إن وصلت إلى هذا الحد في الكتاب، فإنك تؤمن في أعماقك بالفعل أنك تستطيع أن تحقق بعض الأشياء. وأنا أيضًا أؤمن أنك تستطيع. فأنا أؤمن أن الله قد وضع في كل شخص إمكانية النمو، والتوسع، والإنجاز. أول خطوة لتنفيذ ذلك هي الإيمان بقدرتك. أنا أؤمن بك!

[illegible]

الخطوة الثانية هي المثابرة. في البداية، قد يبدو الأمر وكأنك لا تحرز تقدمًا. لا يهم ذلك. لا تستسلم. يقول بريتشت إن كل شيء يبدو وكأنه في طريقه إلى الفشل في المنتصف. فكما كتب: "لا يمكنك أن تخبز كعكة دون أن تعم الفوضى بالمطبخ. في منتصف العملية الجراحية يبدو الأمر وكأنه تم ارتكاب جريمة في غرفة العمليات. وإن أرسلت صاروخًا إلى القمر، فلسوف يخرج عن مساره حوالي ٩٠ بالمائة من الوقت؛ فهو "يفشل" في طريقه من خلال ارتكاب الأخطاء وتصحيحها بشكل مستمر".[٣]

[illegible]

بوسعك أن تغير تفكيرك. وبوسعك أن تؤمن بقدراتك الكامنة. وبوسعك أن تستخدم الفشل كمصدر لمساعدتك على إدراك قدراتك الكامنة. فكما أوضح الطبيب النفسي فريتز بيرلز: "التعلم هو اكتشاف أن شيئًا ما ممكن". قانون التوسع يدور حول التعلم، والنمو، وزيادة قدراتنا.

يقال إنه في أحد الأيام ذهب الفنان العظيم مايكل أنجلو إلى مرسم رافايل. ونظر إلى

إحدى رسوماته الأولى، وتأملها للحظة، وأخذ قطعة طبشور وكتب كلمة Amplius، والتي تعني "أعظم" أو "أكبر"، على اللوحة بأكملها. كان مايكل أنجلو يشجع رافايل أن يوسع من آفاقه.

٣. لا تفكر في باب واحد، وابدأ التفكير في عدة أبواب

عندما يتعلق الأمر بالنمو، لا ترغب في السعي وراء مستقبلك من "باب" واحد. فربما لا يفتح! فمن الأفضل أن تفكر في عدة احتمالات وتبحث عن إجابات متعددة لجميع أسئلتك. فكر من حيث الخيارات.

لقد ارتكبت خطأ البحث عن باب واحد في بداية مسيرتي المهنية. أردت أن أبني دار عبادة عظيمة، لذا رحت أبحث عن العنصر الرئيسي الذي يقودني إلى النجاح. بدأت أجري مقابلات مع أشخاص للعثور على شخص بوسعه أن يبوح لي "بالسر". كان الأمر غالبًا يشبه البحث عن شخص بوسعه أن يحقق أمنيتي. فطريقة تفكيري لم تكن صحيحة بالمرة. أردت أن يعطيني أحدهم معادلة لتحقيق حلمي لأتمكن من العمل بناءً عليها. ومع الوقت بدأت أدرك أنني بحاجة إلى العمل على حلمي وتشكيل التفاصيل أثناء الرحلة. فالتنقل كان ضروريًا للتقدم، وبدأت استراتيجيتي تنشأ من عملية الاستكشاف التي انخرطت بها.

إحدى الكلمات المفضلة لدي هي "الخيارات". أي شخص يعرفني جيدًا يدرك أنني لا أحب أن أكون "محاصرًا". ولكن رغبتي في الحصول على خيارات تدفعها أكثر من مجرد الرغبة في تجنب الخوف من الاحتجاز الذهني. حيث تدفعها الرغبة في زيادة قدراتي. كلما مر وقت أكثر، ازدادت رغبتي في استكشاف الخيارات الخلاقة وقلت رغبتي في الاعتماد على نظام شخص آخر.

وبما أنني قد تعلمت التفكير في عدة أبواب واستكشاف الخيارات المتاحة، إليك ما تعلمته:

- هناك أكثر من طريقة للقيام بالشيء بنجاح.
- احتمالات الوصول إلى مكان ما تزداد بالإبداع والقدرة على التكيف.
- التحرك بقصد يخلق احتمالات.

[redacted]

- حالات الفشل والانتكاسات بوسعها أن تكون أدوات رائعة للتعلم.
- معرفة المستقبل أمر صعب؛ فالسيطرة على المستقبل مستحيلة.
- معرفة اليوم أمر ضروري؛ فالسيطرة على اليوم ممكنة.
- النجاح يأتي نتيجة للعمل المتواصل المليء بالتعديلات المستمرة.

أعظم التحديات التي سوف تواجهها على الإطلاق هو توسيع عقلك. الأمر يشبه تخطي الحدود الهائلة. يتعين عليك أن تكون على استعداد لتصبح رائدًا، ولتواجه المجهول، ولتتغلب على شكوكك ومخاوفك. ولكن إليك الخبر السار: إن كان بوسعك تغيير طريقة تفكيرك، فبوسعك تغيير حياتك. فكما أدلى أوليفر ويندل هولمز: "بمجرد أن يتمدد عقل الإنسان بواسطة فكرة جديدة، لا يستعيد أبعاده الأصلية مرة أخرى". إن أردت أن توسع نطاق قدراتك، فأول مكان تبدأ به دائمًا هو عقلك.

[redacted]

كيف تزيد من قدرتك على العمل

إن أردت توسيع نطاق إمكاناتك الكامنة وبالتالي توسيع نطاق قدراتك، عليك أولًا أن تغير طريقة تفكيرك. ولكن، إن غيرت طريقة تفكيرك فقط وغفلت عن تغيير أفعالك، فلن تتمكن أبدًا من إدراك قدراتك الكامنة. للبدء في توسيع نطاق قدراتك، اتبع الخطوات التالية:

١. توقف عن القيام بالأمور التي قمت بها من قبل وابدأ في القيام بتلك الأمور التي يمكنك وينبغي لك القيام بها

أولى الخطوات على طريق النجاح هي أن تصبح ماهرًا فيما تعرف كيفية القيام به. هل ستواصل القيام بالأمور التي طالما قمت بها، أم ستجازف وتجرب أمورًا جديدة؟ فالقيام بأمور جديدة يؤدي إلى الإبداع والاكتشافات الجديدة، ومن بين تلك الاكتشافات إدراكك للأمور التي ينبغي لك القيام بها بشكل مستمر. إن قمت بذلك، فستستمر في النمو وتوسيع نطاق قدراتك الكامنة. إن لم تقم به، فسوف تتوقف حيث أنت.

يصف صديقي كيفن هال عملية الاستكشاف والنمو تلك في كتابه Aspire حيث يكتب عن مناقشة أجراها مع أحد مرشديه، الأستاذ الجامعي المتقاعد والمؤلف أرثر واتكينس. كان الرجل يصف نمو رجل أعمال من متدرب إلى أستاذ. يستعيد كيفن الحوار الذي دار بينهما:

> شرح قائلًا، إن الأستاذ لا يصل لهذه المرتبة بين عشية وضحاها. فهناك عملية يمر بها. أولًا، يتعين على المرء أن يكون متدربًا، ثم يصبح عاملًا ماهرًا، ثم يصبح في النهاية أستاذًا.
>
> متدرب. وعامل ماهر. وأستاذ. هذه الكلمات الثلاث توضح أهمية المرور بالخطوات الأساسية والضرورية لاكتساب قدر التواضع الذي يتناسب مع القيادة الحقة.
>
> وازداد أرثر انتعاشًا وكأنما كان على وشك الإفصاح عن حقيقة قديمة. حيث سألني: "هل تعلم أن كلمة متدرب Apprentice تعني متعلمًا؟"، ثم أخبرني أن الكلمة مشتقة من فعل Apprendre بالفرنسية بمعنى يتعلم.
>
> في العصور السابقة، كانت كلمة متدرب تطلق على الشخص الذي يختار حرفة، ثم يجد أستاذًا من قريته يعلمه المهارات اللازمة للحرفة التي اختارها. وبعد أن يتعلم

كل ما بوسعه تعلمه من الأستاذ الذي هو من نفس قريته، يسافر المتدرب لمكان آخر ليوسع نطاق تعليمه. فإن التقدم في مثل هذه الرحلة ينقله من متدرب إلى عامل ماهر. وغالبًا ما يسافر العامل الماهر لمسافات طويلة للحصول على شرف العمل تحت يدي الأستاذ الذي بوسعه أن يساعده بشكل أفضل لصقل مهارته في هذه الحرفة بدرجة كبيرة. ومع مرور الوقت، يتمكن العامل الماهر أخيرًا من أن يصبح أستاذًا هو نفسه؛ ويكون في وضع يسمح له بدء هذه الدورة من جديد.[٤]

عملية توسيع قدرات المرء الكامنة تعتبر عملية مستمرة. فهي تتأرجح ما بين مد وجزر. حيث تأتي الفرص وتذهب. والمعايير التي يتعين علينا أن نضعها لأنفسنا تتغير باستمرار. فما يمكننا أن نقوم به يتغير مع تطورنا. وما ينبغي علينا القيام به أيضًا يتطور. علينا أن نخلف وراءنا بعض الأمور القديمة للحصول على أخرى جديدة. قد يكون هذا عملًا شاقًا، ولكن إن كانت لدينا الرغبة، فإن حياتنا تتغير.

في عام ١٩٧٤، أصبحت مقتنعًا أن كل شيء يتوقف على القيادة. صاحبت هذه القناعة شغفًا للقيادة. فاشتعلت بداخلي نيران الحماسة لتعلم كيفية القيادة الفعالة ثم التأثير على الآخرين. وبعد عدة سنوات وصلت لمستوى مُرضٍ فيما يتعلق بقدرتي على قيادة الآخرين وتدريس هذا الموضوع للآخرين. كنت أستمتع بما قمت به وأرى درجة من النجاح. ولكن بدأت فيما بعد أرى فرصًا، وأشياء أخرى كان بإمكاني القيام بها. وتسنت لي الفرصة للوصول إلى جمهور أكبر. وكنت في مرحلة اتخاذ القرار. هل ينبغي لي الاستمتاع بحياتي عند هذا القدر أم أحاول توسيع نطاقها؟

كان التوسع ليعني الخروج عن نطاق راحتي. كان عليّ بدء مشروع تجاري لإنتاج مواد تعليمية. كان عليّ أن أطور الناس الذين بإمكانهم العمل جنبًا إلى جنب معي. كان عليّ أن أتعلم وضع الكتب لكي أتمكن من الوصول إلى أشخاص لن أتمكن من الحديث إليهم قط.

> [illegible]

ولسوف أحتاج إلى السفر وتعلم عادات وثقافات هؤلاء الذين يعيشون في بلاد أخرى لكي أتمكن من التواصل خارج الولايات المتحدة. كل هذه التغييرات استغرقت وقتًا. وقعت في الكثير من

الأخطاء. وأحيانًا كان الأمر خارجًا عن سيطرتي تمامًا. وكنت أشعر في معظم الأوقات كما قال بابلو بيكاسو: "أنا دومًا أفعل ما لا أستطيع فعله، لكي أتعلم كيفية فعله".

واستمرت عملية التكيف والتوسع معي وما زالت مستمرة. وفي الآونة الأخيرة، كان عليّ أن أتعلم كيفية استخدام وسائط التواصل الاجتماعي لتوسيع نطاق تأثيري. وافتتحت شركتين. وتعلمت كيفية بدء مبادرة للتدريب. وأواصل تعلم كيفية التواصل مع الأشخاص في دول أخرى حول العالم. لا أريد أن أكف عن التعلم قط. أريد الاستمرار في تطوير نفسي، وتوسيع نطاق قدراتي الكامنة، وتحسين مهنتي حتى آخر يوم في حياتي. أريد أن أحيا مطبقًا كلمات الكاتب نورمان فنسينت بيل الذي قال: "اسأل الله الذي شكّلك أن يستمر في إعادة تشكيلك".

٢. توقف عن القيام بالمتوقع وابدأ في القيام بأكثر مما هو متوقع

نحن نعيش في ثقافة تمنح الأشخاص جوائز لمجرد أنهم يتواجدون، بغض النظر عن إسهامهم. ولذلك، يعتقد العديد أنهم يبلون بلاءً حسنًا إن قاموا فقط بما هو متوقع منهم. لا أعتقد أن هذا الأمر يساعد الناس على إدراك قدراتهم الكامنة أو توسيع نطاق إمكاناتهم. للقيام بذلك، على المرء أن يبذل المزيد.

[illegible]

يسمي المدير التنفيذي السابق لشركة جينرال إلكتريك، جاك ويلش، هذه العملية بـ "الهرب من الكومة". لكي تميز نفسك، ويتمكن الآخرون من ملاحظتك، وتنهض بعملك، تحتاج إلى أن تقوم بالمزيد وتنمو. عليك أن تزيد عن المتوسط. يمكنك تحقيق ذلك عن طريق أن تطلب من نفسك أكثر مما يطلبه منك الآخرون، وأن تتوقع من نفسك أكثر مما يتوقعه منك الآخرون، وأن تؤمن بنفسك أكثر من إيمان الآخرين بك، وأن تقوم بأكثر مما يعتقد الآخرون أنه ينبغي لك القيام به، وأن تعطي أكثر مما يعتقد الآخرون أنه ينبغي لك أن تعطيه، وأن تقدم المساعدة أكثر مما يعتقد الآخرون أنه ينبغي لك أن تقدمه.

تعجبني الطريقة التي وصف بها الملاكم جاك جونسون هذا الأمر: "التفوق يدور حول تحقيق أكثر مما يتطلبه الواجب، والقيام بأكثر مما يتوقعه الآخرون! وهو ينبع من الكفاح،

والحفاظ على المعايير العالية، والانتباه لأدق التفاصيل، وبذل جهد إضافي. فالتفوق يعني بذل أقصى ما عندك. في كل شيء! بشتى الطرق!".

فالقيام بأكثر من المتوقع له أثر أكبر من مجرد تمييزك عن زملائك من خلال إكسابك سمعة عن أدائك المتميز. فهو يدربك أيضًا على تنمية عادة للتفوق. وهو ما يتضاعف مع الوقت. فالتفوق المستمر يوسع من قدراتك المدركة وقدراتك الكامنة.

٣. توقف عن القيام بالأمور المهمة من آن إلى آخر وابدأ القيام بالأمور المهمة بشكل يومي

هل سمعت من قبل بعبارة: "الحياة عبارة عن قطعة قماش ضخمة مخصصة للرسم وينبغي لك أن تلقي عليها كل ما يمكنك أن تلقيه من ألوان". تعجبني دلالة وفيض هذه الكلمات، ولكنني لا أعتقد أن هذه النصيحة جيدة جدًا؛ إلا إذا كنت ترغب في إحداث فوضى. الأفضل من ذلك أن تجعل من حياتك تحفة فنية، وهو ما يتطلب الكثير من التفكير، وفكرة واضحة، وانتقاء اللون الذي ستضعه على اللوحة. كيف تقوم بذلك؟ من خلال القيام بالأمور المهمة كل يوم.

يقول الكاتب والفيلسوف هنري ديفيد ثورو:

> إن تقدم المرء بكل ثقة تجاه أحلامه، وسعى لعيش الحياة التي تخيلها، فسوف يلقى نجاحًا غير متوقع في أوقات عادية. سوف يتخطى حواجز غير مرئية؛ ولسوف تبدأ قوانين جديدة، وعالمية، وأكثر تحررًا في ترسيخ نفسها حوله وداخله؛ ولسوف يعيش في مرتبة أعلى من الكائنات.

أؤمن بأن تقدم المرء بكل ثقة تجاه أحلامه يعني القيام بكل ما هو مهم كل يوم. فالقيام بالأمور غير المهمة كل يوم لا يعود عليك بشيء. بل يستنفد وقتك فقط. والقيام بالأمر الصحيح من آن إلى آخر فقط لا يؤدي لنمو دائم ولا لتوسع في حياتك. فكلاهما عنصر مهم. فالنمو اليومي يؤدي إلى توسع في الشخصية.

قام الشاعر هنري واسورث لونجفيلو بمقارنة نموه بنمو شجرة التفاح. حيث قال: "إن الغرض من شجرة التفاح تلك هو أن تنبت فرعًا صغيرًا كل عام. وهو ما أخطط للقيام به". كما عبّر أيضًا عن فكرة مشابهة في إحدى قصائده حيث كتب:

نهايتنا المقدرة لا تكون دومًا في المتعة أو الندم؛

ولكنها في العيش بحيث يجدنا كل غد أبعد مما كنا عليه اليوم.

إن قمنا بالأمور المهمة كل يوم، يمكن أن ينطبق علينا هذا القول.

توسيع نطاق قدراته؛ وزيادة تأثيره

من أعظم المكافآت التي أحصل عليها من الكتابة والخطابة أن أسمع من وقت لآخر عن شخص تأثر بأعمالي بطريقة إيجابية. ومؤخرًا تلقيت خطابًا من تيم ويليامز - جراح يعمل لمكتب مأمور المقاطعة في كولورادو سبرينجز، ولاية كولورادو. حيث كتب ليخبرني عن المسار الذي اتبعه لنموه على نطاق عالمي وكيف وسع هذا الأمر من نطاق قدراته. حيث كتب تيم:

> كجزء من عملية الاختبار السابق للترقية عام ٢٠٠٥، طُلب مني قراءة كتابك "٢١ قانونًا لا يقبل الجدل في القيادة". قلت لنفسي إنني سأقوم أولًا بقراءة كل من الكتب المحددة؛ ثم أعيد قراءة كل منها، وفي النهاية أتصفحها ممسكًا بقلم التظليل للحصول على إجابات للأسئلة المحتمل ورودها في الاختبار. عند قراءتي لكتاب "٢١ قانونًا" لم يتكون لدي رأي مفضل. وعند إعادة قراءته راودني شعور أفضل واتفقت مع معظم الأفكار المطروحة به. وبينما كنت أتصفحه استنتجت أنني كنت تحت صخرة القيادة معظم حياتي. فقبل أن أكون جراحًا يعمل في مكتب المأمور، كنت قد أمضيت عشرين عامًا كجراح في القوات الخاصة للجيش الأمريكي، [لذلك] لم أعتبر القيادة مفهومًا جديدًا.

وأكمل تيم أنه استمر في قراءة الكتب كجزء من خطته للنمو. وقد غيرت هذه الكتب تفكيره؛ وبالتالي أفعاله. ونتيجة لذلك، استمر في التقدم داخل المنظمة. حيث كتب في خطابه: "إضافة لترقيتي، أصبحت أيضًا قادرًا على تشكيل عدة تغييرات داخل منظمتي والتي يرجع الفضل بشكل مباشر في حدوثها لما تعلمته... فقد كنت قادرًا على التأثير في الآخرين ومساعدة الكثيرين".

تبنى تيم عادتين نتيجة لما تعلمه. تتمثل العادة الأولى في الذهاب حيث يوجد موظفوه. يقول تيم: "أمضيت الليل في السجن متنقلًا من محطة إلى أخرى لزيارة النواب وتبادل أطراف الحديث عن أي شيء. أصغيت إليهم، وضحكت معهم، وأمضيت الوقت فقط في الاستماع لحديثهم عن عائلاتهم وفي بعض الأحيان الاستماع لشكاواهم". ونتيجة لذلك، بدأ التواصل مع الآخرين. وكانت ثاني عادة هي كتابة الملاحظات الشخصية للآخرين ليعرفوا أنه يهتم لأمرهم ويقدر عملهم. كما أصبح أيضًا يتعمد التعليق في تقييماتهم على الأمور الإيجابية التي يقومون بها، وليس فقط على أوجه القصور لديهم. حيث يقول تيم: "وكان ارتفاع الروح المعنوية لديهم هائلًا".

وأكمل تيم قائلًا: "في نهاية العام قررت أن أوسع هذه الخطوة وأن أبعث برسالة إلكترونية لكل من عملوا ضمن مناوبات عملي. أردت أن تكون هذه الرسالة إيجابية وشفافة للجميع. وقد جعلت هذا حدثًا سنويًا وكانت النتائج رائعة! فقد انخفض استخدام الموظفين للإجازات المرضية بشكل ملحوظ أثناء مناوبتي. وقد أرفقت لك أول طبعة لما أسميته 'شكرًا، لقد لاحظت' ":

المناوبة الرابعة،

بحلول نهاية العام، أردت أن أتوقف للحظة وأتأمل الأشياء التي قام بها كل منكم بشكل فردي لتسهيل حياتي كمشرف. وبسبب الطبيعة التنافسية لهذه المهنة التي نتشاركها، أريد منكم جميعًا أن تدركوا ما قمتم به لبعضكم. بمرور هذا العام، بطريقة ما قد أسهم كل منكم في النجاح الذي نتشاركه جميعًا.

لذا ومن أجل كل الأشياء الصغيرة التي ربما قد اعتقدتم أنها ليست ملحوظة، دعوني أقل لكم: شكرًا، لقد لاحظت ذلك.

لمايكل بي، لتخليك عن الإجازتين اللتين خططت لهما مسبقًا لكي يصبح لدينا عدد كافٍ من الأشخاص في المناوبة، ولتطوعك من أجل تفاصيل الطلاء في يوم عطلتك، ولمشروع الرياضيات، ولقبول تحدي Academy Instructor، شكرًا، لقد لاحظت ذلك.

لبروس بي، لحضورك للعمل وأنت تتألم وغير قادر على السمع بينما كان في وسعك أن تبلغنا بعدم حضورك ببساطة، ولكونك رجلي الموثوق به في اجتماعات الإحاطة وطرح الأسئلة التي يرغب الآخرون في طرحها، وللعمل في الدعاية، شكرًا، لقد لاحظت ذلك.

لروزماري بي، لتذكيري ما كنت أنساه، وللتخلي عن مكانك كجزء من مخططي الكبير للاين دي، ولاهتمامك الدائم بي، شكرًا، لقد لاحظت ذلك.

لكيلي إس، لكونك على استعداد دائم لتغيير ما كلفت به، ولحضورك بينما كان في إمكانك الإبلاغ بعدم حضورك، ولمساعدتنا على تحقيق رقم قياسي لأكبر عدد من الأشخاص يغيرون إطارًا في منتصف الليل، شكرًا لك، لقد لاحظت ذلك.

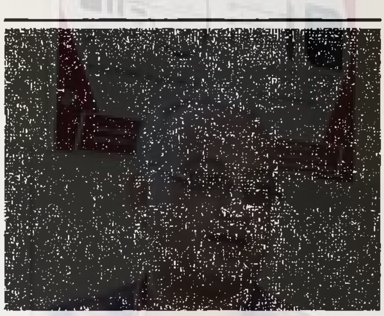
لجون دبيلو، لكونك أول "نائب رئيس" حيث إن منصب "النائب الثاني" جديد في المناوبة ولأنك كنت تعلم [جيدًا] أنك ستتحمل المسئولية عنه، شكرًا لك، لقد لاحظت ذلك.

لأن تيم ويليامز كان نائب جراح وضابط صف متقاعدًا من القوات الخاصة، فقد كان بوسعه أن يقول: "لقد كنت قائدًا لما يزيد على عشرين عامًا. أنا أعلم ما هي القيادة، حتى عندما تكون حياة الأشخاص على المحك. لقد انتهيت من التعلم. سوف أعتمد على خبرتي وأنهي مسيرتي المهنية، ويستحسن أن ينفذ الآخرون ما أقوله!". كان بوسعه أن يقول ذلك، ولكنه لم يفعل. في المقابل، كان متقبلًا للنمو. وقرر أن يستمر في التعلم. ولهذا السبب، توسعت حياته، وزاد تأثيره، ونطاق قدراته الكامنة بشكل مستمر. إنه يعيش قانون التوسع: النمو يزيد دومًا من قدراتك.

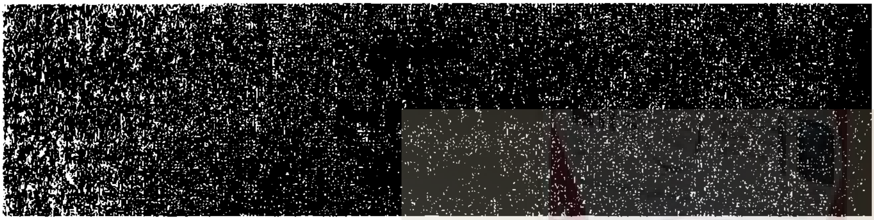
هذه السمة موجودة في جميع المتعلمين مدى الحياة. ولهذا السبب، تظل قدراتهم في التوسع. يُقال إنه عندما كان بابلوا كاسالس في الخامسة والتسعين من عمره، سأله أحد

الصحفيين الصغار: "سيد كاسالس، أنت تبلغ خمسة وتسعين عامًا وتعد أفضل عازف تشيللو على الإطلاق. لماذا ما زلت تتمرن لمدة ست ساعات يوميًا؟".

كانت إجابة السيد كاسالس معبّرة للغاية: "لأنني أعتقد أنني أحرز تقدمًا".



لديك القدرة على الاستمرار في إحراز تقدم حتى آخر يوم في حياتك؛ إن كان لديك السلوك المناسب للنمو. أنت في حاجة للإيمان بما آمن به ساموِيل إم. سيلفر حيث قال: "أعظم المعجزات على الإطلاق هي أننا لسنا مضطرين أن نكون غدًا ما كنا عليه اليوم، ولكن بوسعنا التحسن إن استغللنا القدرات الكامنة التي غرسها الله داخلنا".



١. هل قمت بالانتقال ذهنيًا من لا يمكنني! أو هل يمكنني؟ إلى كيف يمكنني؟ تأمل قليلًا. ثم اسأل نفسك،

إن علمت أنه لا يمكنني الفشل، فما الذي كنت لأجربه؟
إن لم يكن لدي قيود، فما الذي كنت لأحب القيام به؟
إن لم تكن الأمور المادية مهمة، فما الذي كنت لأفعله بحياتي؟

خذ وقتك ودوّن إجاباتك عن هذه الأسئلة.

والآن، انظر إلى إجاباتك. ما ردك الغريزي عليها؟ هل تنظر إليها وتفكر، هذا بعيد المنال؟ هذا مستحيل. يا للغرابة! أم تنظر إليها وتفكر، كيف يمكنني القيام بذلك؟ ما الذي يتعين عليَّ القيام به لتحقيق ذلك؟ ما الذي أملكه لأقوم بمبادلته للقيام بهذا الانتقال؟ إن كانت إجابتك هي الأخيرة، فأنت مستعد ذهنيًا لتوسيع نطاق قدراتك. وإن كانت إجابتك هي الأولى، فما زال لديك عمل تقوم به. اقضِ بعض الوقت في محاولة اكتشاف ما الذي يمنعك من الإيمان بقدرتك على إحداث التغييرات اللازمة لتوسيع حياتك.

٢. قم بعمل تحليل دقيق وفعال لنفسك لكي تتمكن من التأكد من أنك تفكر بأسلوب *ما الذي يجدي نفعًا؟* بدلًا عن التفكير بأسلوب *المزيد من العمل.* عد إلى التقويم وقوائم المهام الخاصة بك عن الأسابيع الأربعة الماضية. (بالمناسبة، إن لم تكن تستخدم نوعًا من الأنظمة لتخطيط أيامك، فهذه هي الخطوة



الأولى التي عليك القيام بها). حاول أن تحدد كمية الوقت الذي استغرقته في كل عمل ونشاط خلال هذه الأسابيع الأربعة. ثم فكر في مقدار الوقت الذي تعتقد أنه كان ينبغي أن يستغرقه كل نشاط، وأعطِ لنفسك ترتيبًا من حيث الكفاءة على مقياس من ممتاز إلى ضعيف جدًا. والآن، قم بوضع كافة الأنشطة في تصنيفات.

أين تجد أنماطًا متكررة؟ ما الذي يجدي نفعًا؟ وما الذي لا يجدي نفعًا؟ ما الذي تفعل الكثير منه، إما لأنك ليست لديك الكفاءة الكافية وإما لأن النشاط بلا هدف؟ ما التغييرات التي تحتاج لإحداثها؟ وليكن معيارك للتقييم هو "مطلوب، وله عائد، وله مردود" لمساعدتك على عمل تعديلات على ما يحتاج إلى التغيير.

٢. هل لديك خطة ونظام للتأكد من أنك تقوم بالأمور المهمة بشكل يومي؟ أولًا، حدد الأمور المهمة لك بشكل يومي. في كتابي "اليوم مهم"، كتبت قائمة بأهم اثني عشر أمرًا يجب القيام بها يوميًا. وإليكم القائمة كمحفز للأفكار:

اختر السلوكيات الصحيحة وأظهرها في التعامل.
حدد الأولويات المهمة واعمل وفقًا لها.
اعرف إرشادات سليمة واتبعها.
اتبع أسلوب تفكير جيدًا وقم بتطويره.
تعهد بالتزامات ملائمة وحافظ عليها.
اكسب بعض الأموال وقم بإدارتها بشكل جيد.
قم بترسيخ إيمانك وعش وفقًا لما تؤمن به.
قم بإنشاء روابط صلبة والتزم بها.
خطط لأن تكون كريمًا وكن قدوة في الكرم.
امتلك قيمًا جيدة والتزم بها.
اسعَ للتحسن وقم ببعض التحسينات.

بمجرد أن تضع قائمتك الخاصة، حدد كيف ستتمكن من اتباع كل من هذه الأولويات بشكل يومي لكي تحافظ على مستواك وتوسع نطاق قدراتك بشكل مستمر.



١٥

قانون الإسهام

تنمية نفسك تمكنك من تنمية الآخرين

***إذا لم تكن تفعل شيئًا ذا قيمة في حياتك،
فلا يهم إن طالت حياتك أو قصرت!***

عندما بدأت رحلة نموي بعد محادثتي مع كيرت كامبماير منذ أربعين عامًا، لم تكن لديّ أية فكرة عما ستأخذني إليه تلك الرحلة. في البداية كل ما كنت أعرفه أنني في حاجة إلى النمو وأنني يجب أن أتعامل مع الأمر بشكل إرادي.

يجب أن أعترف أنه في البداية، كان دافعي للنمو الشخصي أنانيًا. أردت أن أنمو لأتمكن من تحقيق النجاح. كانت هناك أهداف أود تحقيقها وإنجازات أرغب في الوصول إليها. لكن بطول الطريق، اكتشفت اكتشافًا غيّر مسار حياتي. تقدمي في النمو الشخصي فتح الباب أمام آخرين أيضًا. جعلني أتمكن من تقديم إسهام لهم. وقادنا ليس فقط إلى تحقيق النجاح، بل إلى القيام بأمور ذات قيمة. من خلال ما اكتسبته بتنميتي، كنت قادرًا على العطاء. الثقة التي اكتسبتها من النمو الشخصي منحتني مصداقية وجعلتني أؤمن أنني أستطيع البدء في تنمية الآخرين. وفي ذلك، وجدت سعادتي الكبرى ومكافأة حياتي.

أتمنى أن يكون هذا الفصل الأخير ملهمًا لك لتصل إلى أقصى ما يمكنك الوصول إليه حتى تتمكن من مساعدة الآخرين ليصلوا إلى أقصى ما يمكنهم الوصول إليه. فاقد الشيء لا يعطيه. لكن إذا عملت على تعلم أو اكتساب شيء ما، تصبح لديك القدرة على تمريره للآخرين. إذا كنت تحيا وفق قانون المساهمة، فسيكون لديك الكثير لتقدمه للآخرين، لأن تنمية نفسك تمكنك من تنمية الآخرين.

إلهام مبكر

إضافة قيمة للآخرين أمر له أولوية كبيرة في حياتي. وقد شعرت بتلك الرغبة منذ كنت في سن المراهقة عندما قرأت عن بينجامين فرانكلين، والذي كتب مرة قائلًا: "أفضل أن يقول الناس عني 'عاش مفيدًا' عن أن يقولوا 'مات غنيًا'". لم تكن مجرد كلمات، لقد كان ذلك أسلوب حياة فرانكلين. على سبيل المثال، عندما طوّر ما عرف باسم موقد فرانكين، كان يمكنه أن يسجل براءة الاختراع باسمه ويحقق دخلًا جيدًا منه. بدلًا من ذلك، قرر أن يشارك العالم اختراعه.



يرى الدكتور جون سي. فان هورن مدير شركة Library Company في ولاية فيلادلفيا: "إنسانية فرانكلين كانت ذات طابع جماعي. نزعة الخير بداخله كانت تساعد البشر المحيطين به وتفيد المجتمع. في الحقيقة، إنسانية فرانكلين ونزعة الخير بداخله كانت تنبع، في أحد معانيها، من تدينه. تقديم الخير للبشر كان -في نظره- أمرًا مقدسًا".

لم يكن فرانكلين ينظر إلى العالم من ناحية مدى الاستفادة التي يمكنه تحقيقها منه. بل من ناحية كم الأشخاص الذين يمكنه مساعدتهم. لقد ساعد في بث فكرة مكتبة إعارة الكتب وفكرة أقسام الإطفاء المحلية. حتى عمله كرسام عكس رغبته في مشاركة الأفكار، لا احتكارها.

أحد الأمور التي أدهشتني في سن المراهقة هي قراءتي أن فرانكلين كان يسأل نفسه كل صباح: "ما الخير الذي عليّ تقديمه اليوم؟" وفي المساء: "ما الخير الذي قدمته اليوم؟".

[redacted]

لقد ألهمني ذلك. جعلني أدرك أنني أستطيع أن أكون إراديًا بشكل أكبر بشأن قدرتي على مساعدة الآخرين ومحاسبة نفسي على ذلك يوميًا. وبتقدمي في العمر، تغير ذلك من كونه مجرد فكرة جيدة إلى كونه أكبر رغباتي.

لقد أصبح ذلك في منتهى الوضوح بالنسبة لي عندما أصبت بأزمة قلبية عام ١٩٩٨. في اللحظات التي كنت أرقد فيها هناك متألمًا، لا أعلم إذا كنت سأنجو أم لا، لم أكن خائفًا من الموت. كانت هناك فكرتان تدوران في رأسي: الأولى كانت رغبتي في التأكد من أن أقرب الأشخاص إليّ يعرفون كم أحبهم. لكن الأمر الآخر الذي فكرت فيه كان أنه ما زال لديّ الكثير الذي أرغب في تحقيقه. لديّ إسهامات ما زلت أود تقديمها. عمر الواحد والخمسين كان يبدو صغيرًا جدًا للموت على مشارفه. لقد عرفت بعدها أن ديفيد راي من منظمة الرؤساء الشباب يقول إن أغلب المديرين التنفيذيين يكون خوفهم من الموت أقل من خوفهم من عدم تقديم إسهامات لعالمهم، لذلك من الواضح أنني لم أكن الشخص الوحيد الذي يحمل تلك المشاعر.

[redacted]

القدوة الحسنة

لم تنبع رغبتي في مساعدة الآخرين فقط من قراءتي عن قادة عظماء، مثل بينجامين فرانكلين. لكنها ألهمت أيضًا بالقدوة الجيدة من والديّ. لسنوات كنت أشاهد والدتي، والتي عملت كأمينة مكتبة لفترة طويلة، تصبح المشجعة الرئيسية والصديقة المقربة للعديد من الفتيات في الكلية التي كان والدي يعمل رئيسًا لها. لقد أحدثت تغييرًا في حياة الكثيرات منهن.

وقد رأيت ذلك أيضًا في حياة والدي. رأيته يخدم أفراد طائفته عندما كان راعيًا لدار عبادة محلية. ثم رأيته يخدم الرعاة ويضيف لهم قيمة عندما عمل كمدير

مقاطعة. وكان باستمرار يضيف قيمة إلى الطلبة والكلية على حد سواء عندما كان يقود الجامعة. وما زال والدي يساعد الآخرين. منذ بضع سنوات، كان والدي يستعد للانتقال إلى مركز رعاية دائمة جديد، وأخبرني أنه يريد أن يكون أول شخص ينتقل إلى هناك عند افتتاح المركز. وأكد كلامه قائلًا: "ذلك مهم يا بني. عليّ أن أكون أول من يصل إلى هناك".

الآن، من صفات عائلة ماكسويل أنها ترغب في الفوز في أي شيء وكل شيء، لكنني شككت أن والدي ينوي القيام بأمر ما. فسألته: "لماذا ترغب أن تكون أول من يصل إلى هناك يا أبي؟".

أجابني: "كما ترى، سيكون هناك الكثير من كبار السن ينتقلون إلى تلك المنشأة"؛ وكان والدي في أواخر الثمانينيات في ذلك الوقت! "وسيكون المكان غريبًا بالنسبة لهم. وسيفزعون. أريد أن أكون مستقرًا تمامًا هناك حتى أرحب بهم عند وصولهم، أقدم لهم نفسي، وأطلعهم على المكان، وأخبرهم أن كل الأمور ستكون على ما يرام".

عندما أكبر، أريد أن أكون مثل أبي!

كن نهرًا، لا صهريجًا

كيف تزيد من فرص كونك قادرًا على مساعدة الآخرين وتقديم إسهامات قيمة في حياتك؟ فكر في نفسك كنهر لا كصهريج. أغلب الأشخاص الذين يجعلون النمو الشخصي جزءًا من حياتهم يفعلون ذلك ليضيفوا قيمة لأنفسهم. وفي ذلك هم يشبهون صهاريج تأخذ المياه باستمرار فقط لتملأ أنفسها. وفي المقابل، النهر يفيض. أية مياه يستقبلها، يهبها مجددًا. هذا هو ما يجب أن نكون عليه بينما نتعلم أو ننمو. وذلك يتطلب عقلية ثرية؛ وإيمانًا بأننا سنستقبل أشياء باستمرار. لكن طالما أنت مكرس للنمو الشخصي، لن تلاقي أبدًا أي نقص وسيكون لديك دائمًا الكثير لتقدمه.

استمعنا مؤخرًا أنا ومارجريت إلى جوردون ماكدونالد وهو يتحدث. وقد تحدانا أن نبحث عن شخص ما يمكنه تشجيعنا ثم نصبح نحن مشجعين للآخرين. لقد طرح الأسئلة التالية:

من يقدم لك المشورة والحكمة الأساسية التي تحتاجها؟
من يقدم لك المشورة لترتقي وتصبح شخصًا أفضل؟
من يتحداك حتى تفكر؟
من يشجعك على أحلامك؟
من يهتم لأمرك بما يكفي لكي يوبخك؟
من يكون رحيمًا معك عندما تفشل؟
من يشاركك حمولك وقت الضغوط دون أن تطلب منه؟
من يملأ حياتك بالمرح والسعادة؟
من يعيد توجيه منظورك إلى الأمور عندما تصاب بالإحباط؟
من يلهمك لتسعى إلى الله بإيمان؟
من يحبك بلا شروط؟

تلك أسئلة رائعة للتعرف على من يمكنه تشجيعنا لنصبح في أحسن أحوالنا. لكن علينا أيضًا أن نعكس الوضع ونفكر في لعب الدور نفسه مع آخرين. من تقدم لهم المشورة؟ هل تشارك أحدًا حموله في وقت الضغوط دون أن يطلب منك ذلك؟ كما قال الرئيس السابق جيمي كارتر: "لديّ حياة واحدة وفرصة واحدة لأجعل لها قيمة ... يتطلب إيماني أن أقوم بكل ما في استطاعتي القيام به، أينما كنت، ومتى استطعت، لأطول فترة ممكنة، بكل ما لديّ لأحاول إحداث فرق".

اتخاذ خيارات الإسهام المناسبة

منح وقتك، وخبرتك، ومواردك دون انتظار مقابل هو فعل إيثاري يجعل العالم مكانًا أفضل. نحن في حاجة إلى المزيد من المعطائين. لا يمكنني توضيح سبب نجاح ذلك الأمر،

لكن عندما تركز أكثر على متطلبات واحتياجات الآخرين، ستشهد تلبية كم أكبر من متطلباتك واحتياجاتك. في المقابل، عندما تختار أن تحتكر لنفسك ما تملكه، بدلًا من تقديمه للآخرين، ستجد نفسك وحيدًا في مركز كونك الخاص وستصبح أقل سعادة، وليس العكس. وكنتيجة لذلك، ستنفّر منك الناس وبركة قدراتك الكامنة.

يمكنك أن تصبح شخصًا كريمًا ومعطاءً أكثر، حتى إذا كنت بالفعل تتمتع بتلك الصفات. لكن، لتفعل ذلك، يجب أن تكون شخصًا ناضجًا وناميًا. ويجب أن تكون جهودك لإضافة قيمة للآخرين نابعة منك بشكل إرادي. إليك بعض الاقتراحات لتساعدك على أن تغرس بداخلك توجه الإسهام:

١. كن عارفًا بالجميل

الأشخاص غير المعترفين بالجميل غير معطائين. نادرًا ما يفكرون في الآخرين؛ بل يفكرون في أنفسهم فقط. يدور يومهم حول البحث عن آخرين ليساعدوهم، ويمنحوهم ما يريدونه، ويخدموهم. ومتى لا يفي الآخرون بتوقعاتهم، يتساءلون عن السبب. تمنعهم أنانيتهم من أن يزرعوا ويجعلهم جحودهم يتساءلون لمَ لا يحصدون أي شيء!

عندما كنت طفلًا، ساعدني والدي لأدرك أن كل شخص يعتمد على الآخرين ويحتاج مساعدتهم. لقد اعتاد أن يقول: "عندما أتيت إلى الحياة كنت بالفعل مدينًا لوالدتك بتسعة أشهر من المسكن والمأكل!". بعد أن بدأت السعي وراء النمو الشخصي بجد، ثبت مفهوم مساعدة الآخرين لي بطول الطريق. في عام ١٩٧٥، عندما ذهبت لأستمع إلى زيج زيجلار وهو يتحدث لأول مرة، قال: "يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا ساعدت عددًا كافيًا من الأشخاص للحصول على ما يريدونه". لقد صدمتني تلك الكلمات. وأصبح واضحًا أمام عيني أن العديد من الناس ساعدوني بطول الطريق، وما زالوا يقدمون المساعدة. كل مؤلف كتب كتابًا قرأته. وكل قائد اقتطع من وقته ليعلمني. وكل شخص عمل كمتطوع في منظمتي. لا أحد ينجح بمفرده.

منذ عدة سنوات صادفت تلك الكلمات والتي تعبر عن تلك الفكرة. لا أعلم من كاتبها، لكنني اقتبستها؛ وحاولت أن أعيش بها؛ لمدة أربعين عامًا:

> لا يوجد نجاح دون تضحية. إذا نجحنا دون أن نضحي بأي شيء، فذلك لأن أحدهم قد سبقنا وقدم تلك التضحية. وإذا قدمت بعض التضحية ولم تلاقِ نجاحًا، فشخص ما سيأتي بعدك سوف يحصد نتائج تضحيتك.

لقد مُنحت الكثير من الأمور التي لا أستحقها ولم أكسبها بكدي. أشخاص آخرون دفعوا ثمنها. وأنا معترف بالجميل! كيف أظهر لهم عرفاني؟ بأن أفيض بما أملكه للآخرين وأقدم لهم الأمر الذي يمكنهم من أن يتقدوا كثيرًا ويحققوا أكثر مما حققته أنا. وعندما تتلقى أنت أيضًا المنح، أتمنى أن تفعل الأمر نفسه.

٢. ضع الناس أولاً

كلما تقدمت في العمر، أدركت أهمية الناس أكثر. كل أمور هذا العالم مؤقتة. المهم هو الناس. مهنتك، وهواياتك، واهتماماتك الأخرى ستموت معك. الناس سيواصلون وجودهم. ما تقدمه لمساعدة الآخرين ينميهم بما يكفي ليتمكنوا من تقديم المساعدة لآخرين أيضًا. إنها دائرة يمكن أن تستمر طويلًا بعد وفاتك ورحيلك.

معاملة الآخرين بشكل جيد لا يفيد الناس فقط، بل يفيدنا نحن أيضًا لقيادة حياتنا بشكل أفضل ويضعنا في مكان يمكننا من التعلم من الآخرين. كما أشار جورج واشنطن كارفر: "مدى تقدمك في الحياة يعتمد على كونك حنونًا على الصغير، ورحيمًا على المسن، ومتعاطفًا مع المكافحين، ومتسامحًا مع الضعيف والقوي؛ لأنك في حياتك ستمر بكل تلك الحالات".

إذا كنت قائدًا، فإن وضع الناس أولاً يصبح أكثر أهمية؛ لأن أفعالك تؤثر على الكثيرين. على سبيل المثال، ستسمع طوال الوقت في المنظمات أن الناس أثمن شيء لديهم، لكن العديد من القادة لا يتصرفون على هذا الأساس. كان يجب أن أعرف: كقائد شاب، أخطات في

تفكيري بأن رؤيتي هي أهم شيء. كنت أؤمن أن أهم مسئولياتي هي أن أجعل الناس تتقبلني، حيث أذهب، وما أفعل، وما أطلب. ظننت أن الناس يجب أن تخدمني من أجل الرؤيا. مشكلة هذا النوع من التوجه هي أن الخط الفاصل بين تحفيز الناس واستغلالهم رفيع جدًا وسهل تخطيه.

عندما يحاول قائد ما جذب انتباه الناس، أول سؤال يطرحه لا يكون: "إلى أين أنت ذاهب؟" بل يكون، "هل تهتم لأمري؟". وذلك الحال أيضًا متى ما اجتمع شخصان للمشاركة في القيام بأمر ما، وليس فقط بين القادة والتابعين. لكن تزداد أهمية الأمر لدى الناس أن يعرفوا أن شأنهم يهم الشخص الذي يقودهم وأن قائدهم محل ثقة.

بمجرد أن يشعر الناس بالرضا بأن دوافعك صحيحة وأنك ستفضلهم على اهتماماتك الأنانية، فإنهم سيرحبون بأن يصبحوا شركاءك في الرحلة. ذلك ما يستحقون أن يكونوا عليه، ليسوا فقط أتباعًا سلبيين؛ أو أسوأ من ذلك، تروسًا مستهلكة في آلة ما تقوم ببنائها.

مقياس النجاح ليس عدد الأشخاص الذين يخدمونك، بل عدد الأشخاص الذين تخدمهم أنت.

مقياس النجاح ليس عدد الأشخاص الذين يخدمونك، بل عدد الأشخاص الذين تخدمهم أنت. عندما يكون الناس أولى اهتماماتك في الحياة، فسيصبح إضافة قيمة لهم أمرًا تلقائيًا. سيصبح ذلك أسلوب حياة بالنسبة لك. ستضيف قيمة للناس لأنك تقدرهم وتؤمن أن لهم قيمة.

٣. لا تجعل الأشياء تسيطر عليك

كما يرى صديقي إيرل ويلسون، يمكن تقسيم الناس إلى ثلاث مجموعات: يمتلكون أشياء، ولا يمتلكون شيئًا، ويمتلكون أشياء لم يدفعوا مقابلًا لها. للأسف يضاف المزيد والمزيد من الأشخاص للمجموعة الثالثة كل يوم. أشخاص استعبدتهم الرغبة في الامتلاك.

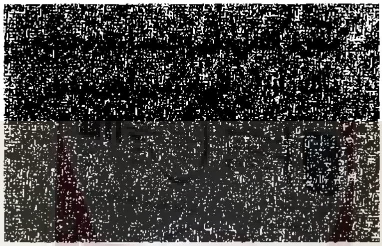
وذلك أحد الأسباب وراء كون الولايات المتحدة وأوروبا في مثل تلك الأزمات المالية الأليمة. فهم يستعيرون باستمرار لتعويض عادة الإنفاق لديهم.

يكتب المؤلف ريتشارد فورستر قائلًا: "الامتلاك هاجس مسيطر في ثقافتنا. إذا امتلكنا شيئًا ما، نشعر أنه سيمنحنا سعادة أكثر. الفكرة لا تعدو كونها وهمًا". امتلاك الأشياء لا يجلب شعورًا حقيقيًا بالرضا. عمومًا، إذا حاولت إشباع حاجاتك العاطفية أو الروحية بأشياء مادية، كل ما سيحدث هو أن تزداد رغبتك في امتلاك أشياء أكثر وأكثر. الأمر لا يجلب الشعور بالرضا. لكن، إذا سددت تلك الاحتياجات بطريقة مناسبة، فستصبح سعيدًا سواء امتلكت الكثير من الأمور المادية أم لا.

لا يجب أن يصبح أي شخص عبدًا لما يملكه. ولا يطلب امتلاك المزيد فقط من أجل امتلاك المزيد. هناك قصة قديمة عن شخص سيطرت ممتلكاته على تفكيره وعلى حياته. لم تسمح له أنانيته أن يرى الصورة الكلية للأمر. لقد استنفد قواه في جمع ثروات طائلة وظن أن ذلك سيدوم للأبد. لكن، انتهت حياته سريعًا وفشل في إيداع شيء في حياة الآخرين. كتب عنه المؤلف جون أورتبيرج قائلًا:

> لقد كرس حياته لأمور خاطئة. إذا حاولت وضع قائمة بأولوياته، فستجدها تشبه ما يلي:
>
> **الأمور الأكثر أهمية**
>
> ١. حصاد محاصيل ضخمة.
>
> ٢. بناء مخازن أكبر.
>
> ٣. تحقيق أمن مالي.
>
> ٤. تناول الطعام.
>
> ٥. احتساء الشراب.
>
> ٦. المرح والابتهاج.
>
> ٧. عدم التفكير في الموت.

وبالطبع، النقطة الأخيرة هي الأصعب حقًا. آجلًا أو عاجلًا ستعود أرواحنا لخالقها. والأشياء التي جمعتها؛ لمن ستكون؟[1]



في عام ١٨٨٩، كتب المليونير الصناعي أندرو كارنيجي مقالًا بعنوان Gospel of Wealth. وقال فيه إن حياة الشخص الثري يجب أن تمر بمرحلتين: مرحلة جمع الثروة ومرحلة إعادة توزيعها. الطريقة الوحيدة لتبقى كريمًا هي أن تتبنى عادة العطاء؛ من وقتك، وانتباهك، ومالك، ومواردك. ينصح ريتشارد فورستر قائلًا: "مجرد الفعل نفسه عندما تقوم بمنح مالك، أو أي شيء ثمين آخر، يفعل شيئًا في داخلنا. إنه يحطم شيطان الجشع".

إذا أردت أن تمتلك نفسك باستمرار، فلا تسمح للممتلكات المادية أن تتملكك. والسؤال هنا هو: "هل تسيطر على ما تملكه أم هو ما يسيطر عليك؟". يأخذ المساهمون ممتلكاتهم ويستخدمونها كمدخرات لجعل العالم مكانًا أفضل للحياة به. وهم يقومون بذلك بصرف النظر عن مقدار ما لديهم قليلًا كان أو كثير.

٤. لا تجعل الناس يسيطرون عليك

عندما كنت أنا ومارجريت متزوجين حديثًا وكنت أنا في بداية مهنتي، كانت لدينا موارد قليلة جدًا. أساسًا، كنا نكافح لنتدبر أمرنا. وأثناء ذلك الوقت، تصادقنا مع زوجين ميسوري الحال ماديًا. وفي ليلة الجمعة من كل أسبوع، كان جاك وهيلين يصطحباننا لمطعم أنيق ويبتاعون لنا وجبات مثلهما. لقد كان ذلك أبرز ما في أسبوعي، حيث لم نكن أنا ومارجريت في حال يسمح لنا بتحمل نفقات تناول الطعام هناك. وعلى مدار عامين تلقينا الكثير من الفوائد جراء تلك الصداقة، وكنا معترفين بالجميل جدًا.

بعد ثلاث سنوات في ذلك الوضع، حصلت على عرض لأصبح قائدًا في دار عبادة كبيرة. كانت فرصة هائلة بتقدم وإمكانيات رائعة. عندما أعلنت أنني أنوي الانتقال لاقتناص تلك الفرصة، لم يُسر جاك لسماع ذلك. لن أنسى أبدًا كلماته: "جون، كيف يمكنك الرحيل بعد كل ما فعلته من أجلك؟". وفي تلك اللحظة أدركت أن جاك كان يحاول السيطرة عليّ ببطء. كان يتفضل عليّ بما يفعله، ولم أدرك أنا ذلك أبدًا!

لقد كان هذا جرسًا لإيقاظي. وفي ذلك اليوم اتخذت قرارًا. سأحاول دائمًا أن أقدم أكثر مما آخذ في العلاقات. ولن أتفضل على أحد أبدًا بما أفعله. ومنذ ذلك اليوم فصاعدًا، لن أسمح لأحد من قادتي أن يدفع الحساب في مطعم ما. سأكون على الجانب المعطي في الحياة طالما كان ذلك في استطاعتي. بالتأكيد ما زلت أستقبل أشياء من الآخرين. لقد وضحت ذلك مسبقًا. لا يمكنني أن أعبر بالكلمات عن النعمة التي حظيت بها فيما يتعلق بما قدمه لي الآخرون. لكنني لا أرغب في التخلي عن السيطرة على حياتي. من الصعب التخلي عن نفسك في حالة امتلاك شخص آخر لها. لقد رغبت في أن أقدر الناس دون شروط. الحياة المعطاءة يجب أن تكون محرِرَة لك ولهؤلاء الذين تساعدهم.

[illegible]

٥. اجعل تعريف النجاح هو الزرع، وليس الحصاد

قال الروائي روبرت لويس ستيفنسن: "يتوقف نجاح يومي من وجهة نظري على البذور التي أزرعها، لا المحصول الذي أجنيه". يجب أن تكون تلك هي الطريقة التي نحكم بها ليس على أيامنا فقط، بل على حياتنا بطولها. للأسف أغلب الناس يزرعون القليل ويتوقعون حصاد الكثير. تركيزهم ينصب على الأخذ.

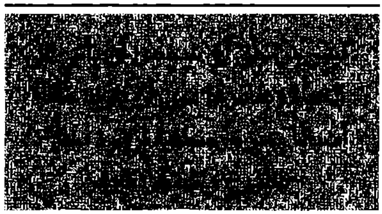
ولماذا ذلك؟ بالتأكيد إنه الطبيعة الأنانية. لكنني أظن أن الأمر يحمل جوانب أكثر. أخبرني ذات مرة صديقي نابي صالح، والذي يمتلك Gloria Jean's Coffee: "بعد بذر البذور هناك فترة من الوقت تبدو وكأن لا شيء يحدث فيها. كل النمو يحدث تحت السطح". غالبًا لا يدرك الناس ذلك، ولا يتوقعونه أو يخططون له. بل يفقدون صبرهم. ويستسلمون.

[illegible]

في كتابه Halftime، يكتب بوب بوفورد عن مدير تنفيذي كان يبحث عن نصيحة بشأن كيف يعيش حياته. كتب بوفورد:

صديق لي، والذي كان رئيس شركة نشر كبيرة، بحث ذات مرة عن معلم "زن" شهير. بعد أن قص على معلم الزن أمور حياته الهائلة دون الحصول على قدر كبير من الاستجابة، قرر أن يصمت لبعض الوقت. بدأ معلم الزن يسكب الشاي في كوب شاي شرقي جميل حتى فاض الكوب وسال الشاي على الحشائش بجوارهما. بحيرة، سأل صديقي معلم الزن عما يفعله. أجابه معلم الزن: حياتك تشبه كوب شاي، ممتلئة حد الفيضان. لا يوجد مكان لأي شيء جديد. أنت في حاجة لسكب شيء منها، لا إضافة المزيد لها.[٢]

إذا كنت تزرع منتظرًا فقط النتائج السريعة في الحياة، فستكون عادة غير سعيد بالنتائج ولن تتمكن من الاستمرار في العطاء والحياة أثناء انتظارك. من ناحية أخرى، إذا زرعت باستمرار وبوفرة، فتأكد أنك في الوقت المناسب ستجد حصادًا. الأشخاص الناجحون يعرفون ذلك ويركزون على الزراعة، عالمين أن الحصاد سيأتي في النهاية. العملية تسير بطريقة تلقائية. إذا سرت في الحياة بغرض أن تحدث اختلافًا في حياة الآخرين، فستكون حياتك زاخرة، وليست خاوية.



تعجبني الطريقة التي عبّر بها جورج واشنطن كارفر عن الفكرة. لقد قال: "ليس من حق أي شخص أن يأتي إلى الحياة ويغادرها دون أن يترك خلفه أسبابًا مميزة ومنطقية لمروره فيها". ذلك أمر يجب أن نضعه دائمًا في اعتبارنا.

٦. ركز على تنمية الذات، وليس تحقيق الذات

أحد أهم الأمور التي علمني إياها مرشدي، المستشار فريد سميث، هو ألا أصب تركيزي في الحياة على تحقيق الذات. لقد قال:

تحقيق الذات يركز على كيفية استفادتي من شيء ما.
تنمية الذات تركز على كيفية استفادتي من شيء ما حتى أتمكن من مساعدة الآخرين.

بتحقيق الذات، الشعور بالرضا هو النتيجة الأساسية.
بتنمية الذات، الشعور بالرضا هو النتيجة الثانوية.

ما الفرق الأساسي؟ الدافع. تحقيق الذات يعني القيام بما أستمتع به كثيرًا وأتلقى أكبر استفادة ممكنة نتيجة القيام به، بينما تعني تنمية الذات القيام بما أنا موهوب ومهيأ جدًا للقيام به، ويصبح ذلك مسئوليتي.

ملاحقة تحقيق الذات تشبه إلى حد ما ملاحقة السعادة. إنه شعور لا يمكن أن يدوم. فهو يعتمد بشكل كبير على الظروف. ويعتمد على مزاج الشخص. في المقابل، يمكنك تنمية نفسك بصرف النظر عما تشعر به، أو عن الظروف التي تجد نفسك في وسطها، أو عن حالتك المالية، أو عن الأشخاص المحيطين بك.

٧. واصل نموك لتواصل عطاءك

[redacted]

متى يتوقف الناس عن التعلم والنمو بشكل نشط، يبدأ العد التنازلي للوقت الذي لن يجدوا فيه لديهم أي شيء باقٍ لتقديمه للآخرين. إذا كنت ترغب في مواصلة عطائك، فعليك مواصلة نموك.

أحيانًا يتوقف الناس عن التعلم لأنهم أصبحوا راضين عن أنفسهم. ويظنون أنهم قد نموا بما يكفي، أو أنهم يريدون فقط تحقيق أفضل استفادة مما لديهم بالفعل من مهارات ومعرفة. ولكن عندما يحدث ذلك، فإنهم يبدءون في الاستقرار ثم الانحدار. يفقدون روحهم الخلاقة. ويبدءون في التفكير بشأن كونهم فعالين بدلًا عن بناء شيء جديد. ويرشّدون استهلاكهم بدلًا عن الاستثمار في النمو. وتصبح رؤيتهم محدودة للغاية. وبدلًا عن اللعب بهدف الفوز، يبدءون اللعب محاولين عدم الهزيمة.

الأمر الثاني الذي يحدث للأشخاص الذين يتوقفون عن محاولة النمو بشكل نشط هو فقدانهم لحماسهم. جميعنا نحب القيام بما نجيد القيام به، لكن إجادة أمر ما تتطلب منا المحافظة على مهاراتنا في أفضل حالاتها. مهارات أقل تؤدي إلى حماس أقل وفي النهاية تؤدي إلى الشعور بالاستياء. إذا وصلنا إلى تلك المرحلة، نبدأ في النظر إلى الوراء، حيث أيامنا الجميلة. نفكر في أيام الماضي الجميل، أيام التألق. عند تلك النقطة، نكون على بعد خطوات قليلة من التهالك والزوال. لا يرغب أحد في التعلم من شخص متوارٍ. أي نوع من الإسهام نستطيع تقديمه إذا وصلنا إلى تلك المرحلة؟ أريد أن أستمر في العطاء حتى أقدم كل ما لديّ. ولأفعل ذلك عليّ أن أواصل نموي حتى أقصاه.

مساهم أسطوري

في ديسمبر عام ٢٠٠٩، توفى معلم نمو شخصي، وكاتب، ومستشار أسطوري. كان اسمه جيم رون. كطفل، نشأ رون في مزرعة في إيداهو. وبعد التخرج في المدرسة الثانوية، ترك الجامعة بعد أن قضى بها عامًا واحدًا. قال رون: "بعد عام واحد في الجامعة، رأيت أنني أصبحت متعلمًا تمامًا". عمل رون كموظف أسهم مالية في شركة "سيرز"، لكن راتبه كان يكفيه بصعوبة. وفي عمر الخامس والعشرين، أصابه الإحباط. وتمنى لو أنه وجد طريقًا أفضل.

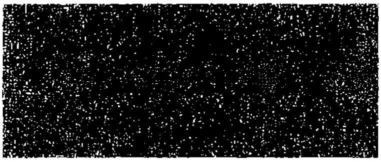
قام أحد أصدقاء رون بدعوته لحضور ندوة يلقيها جيه. إيرل شواف، وهو متحدث تحفيزي ورجل مبيعات. وكانت الرسالة الرئيسية: اعمل بجد للارتقاء بنفسك أكثر مما تعمل على الارتقاء بعملك؛ فدخلك متعلق بشكل مباشر باعتقادك الذاتي، وليس بالاقتصاد؛ ولتتغير أمورك، عليك أنت نفسك أن تتغير.[٣]

وأصبح شواف مرشدًا لرون لمدة خمس سنوات، مشجعًا إياه لينمي نفسه ويتابع حلمه في بناء حياة أفضل لنفسه ولأسرته. وفي عمر الحادي والثلاثين، أصبح رون مليونيرًا.

قد لا يعرف الكثيرون قصة نجاح رون، لكن بعد ذلك أخذت حياته منعطفًا غير متوقع. دعاه صديق ليتحدث عن إنجازاته في اجتماع مقام في نادي الروتاري. قبل رون الدعوة وقدم رسالة أسماها Idaho Farm Boy Makes It to Beverly Hills. وقد حقق نجاحًا كبيرًا. وبدأ آخرون يدعونه إلى التحدث. في البداية تحدث إلى المنظمات الخدماتية وطلبة

المدارس الثانوية والجامعات. لكنه أدرك سريعًا أن الناس في حاجة ماسة لما يرغب هو في تعليمه. في عام ١٩٦٣، أطلق مؤتمرًا تجاريًا.[٤]

وأثناء عمله في تنمية الناس والذي استمر لأكثر من أربعة عقود، كتب رون أكثر من أربعة وعشرين كتابًا، وتحدث في أكثر من ستة آلاف مناسبة، وقام بتنمية حوالي خمسة ملايين شخص. وخلال ذلك الوقت لم يتوقف أبدًا عن التعلم والنمو. وقد أشار قائلًا:



"أعظم منحة يمكنك تقديمها لشخص ما هي نموك أنت الشخصي. لقد اعتدت أن أقول: 'إذا كنت ستعتني بي، فسأعتني بك'. والآن أقول: 'سأعتني بنفسي من أجلك، إذا كنت ستعتني بنفسك من أجلي'".

أحد أكبر مقاييس تأثير رون هو عدد المؤلفين البارزين والعاملين في مجال تنمية الأشخاص الذين اعتبروه مرشدًا ومعلمًا لهم. وفي تكريم أقيم على شرفه في أناهايم، كاليفورنيا، في السادس من فبراير عام ٢٠١٠، كان الضيوف المتحدثون الذين كرموه من بينهم نخبة من المتحدثين والمستشارين: أنطوني روبنز، وليس براون، وبريان تريسي، وكريس وايدنر، ودينيس ويتلي، وداربن هاردي.[٥]

كيف استطاع رون أن يساعد كل هذا الكم من الأشخاص على النمو؟ وأن يساعد عددًا كبيرًا من الذين أصبحوا معلمين ومستشارين مشهورين بمجهودهم؟ بتنمية نفسه باستمرار. لقد أدرك أن تنمية نفسك تمكنك من تنمية الآخرين. لقد عاش وفقًا لقانون الإسهام.

جورج برنارد شو، الكاتب الذي فاز بجائزة نوبل في الأدب عام ١٩٢٥، أدرك أن أفضل استفادة من الحياة هي خدمة الآخرين. لقد قال:

> إنها السعادة الحقيقية في الحياة، أن تحيا من أجل هدف أدركت بنفسك أنه هدفك الأسمى؛ وأن تكون قوة طبيعية بدلًا من أن تكون كتلة صغيرة أنانية محمومة من العلل والشكاوى تتذمر بأن العالم لا يكرس نفسه من أجل منحك السعادة. أنا أتبع الرأي الذي يرى أن حياتي تنتمي للمجتمع ككل، وطالما أنني على قيد الحياة فلديّ شرف

تقديم كل ما في استطاعتي لهذا المجتمع. أريد أن أكون قد استنفدت تمامًا عندما أموت، لأنه كلما عملت بجد أكثر، تمتعت بالحياة أكثر. أنا أستمتع بالحياة بحد ذاتها. الحياة ليست شمعة صغيرة بالنسبة لي. بل هي نوع من المصابيح الساطعة أمتلكه الآن، وأريد أن أجعله يسطع بأقصى قدر ممكن قبل أن أسلمه للأجيال القادمة.[٦]



إذا أردت لحياتك أن تسطع بقوة للآخرين وللأجيال القادمة، واصل نموك.

[redacted]

١. ما رغبتك الأساسية في الحياة: هل هي تحقيق الذات أم تنمية الذات؟ هل جهودك تهدف لجعلك تشعر بالرضا؟ أم لتجعلك تصل لأفضل ما يمكنك الوصول إليه؟ هل هدفك أن تكون ناجحًا؟ أم أن تحقق شيئًا قيمًا؟ هل تحاول تحقيق إنجازات لتشعر بالسعادة؟ أم تحاول وضع نفسك في مكان يمكنك من مساعدة الآخرين على الفوز؟

قد تبدو تلك الفروق طفيفة، لكنها تحدث اختلافًا بالفعل. محاولة تحقيق ذاتك هي اضطراب لا ينتهي؛ لأنك لن تشعر أبدًا بالرضا الكامل عما تصل إليه. بينما محاولة تنمية نفسك هي رحلة لا تنتهي وستلهمك دائمًا، لأن كل خطوة من الرحلة هي انتصار بحد ذاتها؛ لكن ستكون هناك دائمًا تحديات جديدة لإثارة حماسك وإلهامك.

٢. تأكد من أنه لا يسيطر عليك أحد. اصنع قائمة بالأشخاص الرئيسيين في حياتك. والآن فكر في كل علاقة وحدد إذا كنت أنت المعطي أغلب الوقت، أم المتلقي أغلب الوقت، أم العلاقة متوازنة.

إذا كنت متلقيًا بالدرجة الأولى، فأنت في حاجة لإجراء بعض التعديلات حتى لا يكون للشخص الآخر سلطة عليك. كيف يمكنك القيام بذلك؟ بأن تبذل جهدك في أن تتفوق على الأشخاص المحيطين بك في العطاء دون أن تتفضل عليهم بما تفعله. يمكنك القيام بذلك ليس فقط مع أسرتك وأصدقائك، لكن حتى مع موظفيك. ابذل جهدك لتقوم بعمل أكثر مما تدفع لك المنظمة مقابلًا له. والنتيجة لن تكون فقط تقدير الأشخاص الذين تعمل لديهم ومعهم لك، ولكنك أيضًا ستضيف قيمة لهم. وإذا أتيحت لك فرصة الانتقال لأشياء أكبر وأفضل، فستتمكن من القيام بذلك عالمًا أنك دائمًا كنت تقدم أفضل ما لديك.

٣. لديّ تطبيق أخير لك في هذا الكتاب، وهو أن تفضل الآخرين على نفسك. اكتب أهم ثلاثة إلى سبعة أهداف وأحلام لديك. والآن اكتب أسماء أهم الأشخاص في حياتك. وكن صادقًا مع نفسك. أيها أهم لديك؟ الناس؟ أم أهدافك وأحلامك؟ إذا كان الحال معك كما كان معي في بداية مهنتي، فجدول أعمالي كان الأهم. لحسن الحظ، أدركت مبكرًا جدًا في زواجي أنني في حاجة لتفضيل مارجريت على نفسي. ذلك فتح لي الباب لأكون أقل أنانية في المجالات الأخرى في حياتي. وبعد ذلك عندما أتى أطفالنا للحياة، كان عليّ أن أفضلهم عن عدة أشياء أخرى. كلما تقدمت بي الأيام، زادت أهمية الناس في نظري. في هذه المرحلة من الحياة، تقريبًا كل ما أقوم به؛ حتى تلك الأشياء المتعلقة بالنمو الشخصي؛ تدفعه رغبة مساعدة الآخرين.

اتخذ قرارًا أن تفضل الآخرين على برنامجك الشخصي. فضل عائلتك على برنامجك الشخصي. فضل تنمية الناس في مكان عملك على برنامجك الشخصي. اخدم الآخرين بدلًا من أن تخدم نفسك. التزم بذلك، ثم اطلب من أشخاص آخرين في حياتك أن يجعلوك تتمسك بتلك المسئولية. وتذكر، أحيانًا تحتاج البذور التي تزرعها إلى وقت طويل حتى تنمو. لكنك *دائمًا* ستجني حصادًا.

ملاحظات

١. قانون الإرادة

1. Jennifer Reed, "The Time for Action is Now!" *SUCCESS*, April 19, 2011, accessed July 11, 2011, http://www.successmagazine.com/the-time-for-action-is-now/PARAMS/article/1316/channel/22#.

٢. قانون الوعي

1. William Beecher Scoville and Brenda Milner, "Loss of Recent Memory after Bilateral Hippocampal Lesions," *Journal of Neurology, Neurosurgery, and Psychiatry*, 20 (1957), 11–21.
2. Author and source unknown.

٣. قانون المرآة

1. Johnnetta McSwain, *Rising Above the Scars* (Atlanta: Dream Wright Publications, 2010), 14.
2. *The Road Beyond Abuse*, Georgia Public Broadcasting, accessed July 15, 2011, YouTube.com/watch?v=iABNie9fFTk.
3. McSwain, *Rising Above the Scars*, 104–105.
4. *The Road Beyond Abuse.*
5. McSwain, *Rising Above the Scars*, 129.
6. *The Road Beyond Abuse.*
7. Ibid.
8. John Assaraf and Murray Smith, *The Answer: Grow Any Business, Achieve Financial Freedom, and Live an Extraordinary Life* (New York: Atria Books, 2008), 50.
9. Jack Canfield with Janet Switzer, *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be* (New York: Harper Paperbacks, 2006), 244–245.
10. Kevin Hall, *Aspire: Discovering Your Purpose Through the Power of Words* (New York: William Morrow, 2010), 58.

٤. قانون التفكير

1. "Re: Experience is the best teacher," *The Phrase Finder* (blog), accessed October 6, 2011, http://www.phrases.org.uk/bulletin_board/21/messages/1174.html.

٥. قانون الثبات

1. Jack and Suzy Welch, *Winning: The Answers: Confronting 74 of the Toughest Questions in Business Today* (New York: HarperCollins, 2006), 185–186.
2. "Sunday People in Sports," *Houston Chronicle*, December 24, 2000, 15B.
3. Darren Hardy, *The Compound Effect* (Lake Dallas, TX: Success Books, 2010), 9–10.
4. "John Williams, Wikipedia, accessed August 19, 2011, http://en.wikipedia.org/wiki/John_Williams.
5. James C. McKinley Jr., "John Williams Lets His Muses Carry Him Along," *New York Times*, August 19, 2011, http://artsbeat.blogs.nytimes.com/2011/08/19/john-williams-lets-his-muses-carry-him-along/.
6. Ibid.
7. Ibid.
8. James C. McKinley Jr., "Musical Titan Honors His Heroes," *New York Times*, August 18, 2011, accessed August 19, 2011, http://www.nytimes.com/2011/08/19/arts/design/john-williams-honors-copland-bernstein-and-koussevitzky.html?_r=1.

٦. قانون البيئة

1. Proverbs 13:20, NIV.
2. Wallace D. Wattles, *The Science of Getting Rich* (Holyoke, MA: Elizabeth Towne, 1910), 105.

٧. قانون التخطيط

1. Kevin Hall, *Aspire*, 31.
2. Harvey Penick with Bud Shrake, *The Game for a Lifetime: More Lessons and Teachings* (New York: Simon and Schuster, 1996), 200.
3. Ibid, 207.
4. Harvey Penick with Bud Shrake, *Harvey Penick's Little Red Book: Lessons and Teachings from a Lifetime of Golf* (New York: Simon and Schuster, 1996), 21.
5. Ibid, 22.

٨. قانون الألم

1. "What We Know About the Health Effects of 9/11," NYC.gov, accessed October 3, 2011, http://www.nyc.gov/html/doh/wtc/html/know/mental.shtml.
2. Cheryl McGuinness with Lois Rabey, *Beauty Beyond the Ashes: Choosing Hope after Crisis* (Colorado Springs: Howard Publishing, 2004), 209.
3. Ibid, 190.
4. Ibid, 64.
5. Joey Cresta, "Cheryl McGuinness Hutchins: God Provided Strength to Overcome 9/11 Heartbreak," *Seacoast Online*, September 11, 2011, accessed October 10, 2011, http://www.seacoastonline.com/articles/20110911-NEWS-109110324.

٩. قانون السلّم

1. James M. Kouzes and Barry Z. Posner, *The Leadership Challenge*, 4th Edition, New York: Jossey-Bass, 2007), 28–30.
2. Ibid, 32.
3. Bill Thrall, Bruce McNicol, and Ken McElrath, *The Ascent of a Leader: How Ordinary Relationships Develop Extraordinary Character and Influence* (New York: Jossey-Bass, 1999), 17.
4. Proverbs 23:7, NIV.
5. Matthew 7:12, THE MESSAGE.
6. Welch and Welch, *Winning: The Answers*, 197.

١٠. قانون الشريط المطاطي

1. Quoted in Craig Ruff, "Help, Please," *Dome Magazine*, July 16, 2010, accessed October 25, 2011, http://domemagazine.com/craigsgrist/cr0710.
2. Quoted in Dan Poynter, "Book Industry Statistics," Dan Poynter's ParaPublishing.com, accessed October 25, 2011, http://parapublishing.com/sites/para/resources/statistics.cfm.
3. Edmund Gaudet, "Are You Average?" *The Examiner*, January 1993, accessed January 30, 2012, http://www.theexaminer.org/volume8/number1/average.htm.

١١. قانون المبادلات

1. Herman Cain, *This is Herman Cain! My Journey to the White House* (New York: Threshold Editions, 2011), 45.
2. Ibid, 49–50.
3. Ibid, 50.

4. Ibid, 51.
5. Ibid, 58.
6. Genesis 25:29–34, THE MESSAGE.
7. Darren Hardy, *The Compound Effect* (Lake Dallas, TX: Success Books, 2010), 59.
8. Richard J. Leider and David A. Shapiro, *Repacking Your Bags: Lighten Your Load for the Rest of Your Life* (San Francisco: Berrett-Koehler, 2002), 29.
9. Quoted in Leo Calvin Rosten, *Leo Rosten's Treasury of Jewish Quotations* (New York: McGraw-Hill, 1988).

١٢. قانون الفضول

1. Jerry Hirshberg, *The Creative Priority: Putting Innovation to Work in your Business* (New York: Harper Business, 1998), 16.
2. Roger von Oech, *A Whack on the Side of the Head* (New York: Warner Books, 1983), 58.
3. Brian Klemmer, *The Compassionate Samurai* (Carlsbad, CA: Hay House, 2008), 157.
4. James Gleick, *Genius: The Life and Science of Richard Feynman* (New York: Vintage, 1993), 30.
5. Ibid, 36.
6. Richard P. Feynman as told to Ralph Leighton (edited by Edward Hutchings), *"Surely You're Joking, Mr. Feynman!"Adventures of a Curious Character* (New York: W.W. Norton and Company, 1985), 86.
7. Ibid, 21.
8. Ibid, 72.
9. Ibid, 317.
10. Ibid, 275.
11. Ibid, 173.
12. Ibid, 174.

١٣. قانون النمذجة

1. Jim Collins, "Lessons from a Student of Life," *BusinessWeek*, September 28, 2005, accessed November 21, 2011, http://www.businessweek.com/print/magazine/content/05_48/b3961007.htm?chan=gl.
2. Kevin Hall, *Aspire*, 165–166.
3. Andy Stanley, *The Next Generation Leader* (Colorado Springs: Multnomah, 2003), 104–106.

١٤. قانون التوسع

1. Robert J. Kriegel and Louis Patler, *If It Ain't Broke... Break It!* (New York: Warner Books, 1991), 44.
2. Price Pritchett, *You²: A High-Velocity Formula for Multiplying Your Personal Effectiveness in Quantum Leaps* (Dallas: Pritchett, 2007), 16.
3. Ibid, 26.
4. Kevin Hall, *Aspire*, 114–115.

١٥. قانون الإسهام

1. John Ortberg, *When the Game Is Over, It All Goes Back in the Box* (Grand Rapids: Zondervan, 2007), 26.
2. Bob Buford, *Halftime: Changing Your Game Plan from Success to Significance* (Grand Rapids: Zondervan, 1994), 126.
3. Erin Casey, "Jim Rohn: The Passing of a Personal-Development Legend," *SUCCESS*, accessed December 2, 2011, http://www.successmagazine.com/jim-rohn-personal-development-legend/PARAMS/article/982#.
4. "Jim Rohn's Biography," JimRohn.com, accessed December 2, 2011, http://www.jimrohn.com/index.php?main_page=page&id=1177.
5. "Celebrating the Life and Legacy of Jim Rohn," JimRohn.com, accessed December 2, 2011, http://tribute.jimrohn.com/.
6. George Bernard Shaw, "Epistle Dedicatory to Arthur Bingham Walkley," *Man and Superman*, accessed May 7, 2012, Bartelby.com, http://www.bartleby.com/157/100.html.



تطبيق مصاحب مجاني متوفر الآن للتحميل

١٥ قانونًا
لا يُقدر بثمن للنمو

جون ماكسويل

هذا التطبيق العملي المصاحب متوفر الآن للتحميل على الآي فون، والآي باد الخاص بك وسوف يساعدك على زيادة تطبيق قوانين النمو الخمسة عشر القيمة الخاصة بجون ماكسويل.

- شارك العبارات المقتبسة من الكتاب مع أصدقائك عبر موقعي التواصل الاجتماعي تويتر، وفيسبوك.
- تابع تقدم أهدافك الشخصية.
- اصنع سجلًا للاحتفاظ بإجاباتك للأسئلة المهمة في الكتاب.
- احتفظ بالأفكار المهمة حاضرة في ذهنك داخل مكان مخصص للاقتباسات المفضلة.
- احصل على عينة من الطبعات الأخرى للكتاب وتفقد عناوين الكتب الأخرى لجون ماكسويل.